



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

---

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

***“El proceso de internacionalización de empresas mexicanas de telecomunicaciones hacia América Latina. El caso de las empresas de Carlos Slim Helú: Teléfonos de México y América Móvil”***

**T E S I S**  
**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**  
**LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**  
**PRESENTA**  
**LAURA ABIGAIL MARTÍNEZ GÓMEZ**  
**APOYADA POR LA DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS DEL**  
**PERSONAL ACADÉMICO, UNAM**  
**PROGRAMA DE APOYO A PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN E**  
**INNOVACIÓN TECNOLÓGICA (PAPIIT)**  
**ASESORA: DRA. ALEJANDRA SALAS-PORRAS SOULÉ**

**CIUDAD UNIVERSITARIA, JULIO 2007**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*DEDICADA CON MUCHO CARIÑO  
PARA MIS PADRES  
POR TODO SU AMOR, APOYO Y PACIENCIA A LO  
LARGO DE MI CARRERA.*

*PARA MIS HERMANOS DAVID, ANA, GUADALUPE,  
MARIBEL Y, PARA LOS MÁS PEQUEÑOS, MIS  
QUERIDOS SOBRINOS MONTSERRAT, ANDREA E  
ISRAEL  
LOS QUIERO MUCHO.*

*MUCHAS GRACIAS POR TODO.*

## Índice

Introducción.....	1
-------------------	---

### Capítulo 1. Marco Teórico-Conceptual

1.1. Empresas Multinacionales.....	9
1.1.1. Concepto.....	9
1.1.2. Causas de la Internacionalización.....	10
1.1.3. Tipos de Inversión Extranjera Directa.....	12
1.1.4. Organización.....	14
1.2. Empresas Multinacionales de Países en Desarrollo (EMED).....	15
1.2.1. Introducción.....	15
1.2.2. Ventajas de las EMED.....	27
1.2.3. Estrategias.....	38
1.3. Desarrollo y las Empresas Multinacionales de Países en Desarrollo.....	40
1.3.1. Impacto de las EMED en sus países de origen.....	41
1.4. Flujos de Inversión Extranjera Directa: distribución geográfica y sectorial.....	45
1.5. Marco Teórico.....	49

### Capítulo 2. Panorama mundial y Nacional del Sector Telecomunicaciones

2.1. Sector Telecomunicaciones antes de 1980.....	52
2.1.1. Cambios Tecnológicos.....	54
2.1.2. Liberalización.....	55
2.2. Panorama Actual de la Industria Mundial de Telecomunicaciones.....	61
2.2.1. Estructura del Mercado.....	63
2.2.2. Investigación y Desarrollo.....	69
2.3. Regímenes Internacionales.....	71
2.3.1. Organizaciones internacionales: la Unión Internacional de Telecomunicaciones(UIT).....	73
2.3.2. Organización Mundial de Comercio (OMC).....	75
2.3.2.1. Panel de solución de controversias entre México y Estados Unidos.....	80
2.3.3. Acuerdos Comerciales: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	82
2.3.4. Otros Organismos.....	83
2.4. Sector Telecomunicaciones en México.....	85
2.4.1. Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel).....	96
2.5. Tendencias del Sector.....	103
2.6. Conclusiones.....	108

### Capítulo 3. Actividad de Teléfonos de México y América Móvil a nivel nacional

3.1. Antecedentes.....	110
3.2. Modernización.....	112
3.2.1. Cambios Tecnológicos.....	112
3.2.2. Cambios en las relaciones laborales.....	114
3.3. Reestructuración de los negocios de Teléfonos de México.....	117
3.4. Desempeño Actual de Teléfonos de México y América Móvil.....	120
3.5. Efectos de la Actividad de Telmex y América Móvil en el desarrollo del país.....	125
3.5.1. Efectos a nivel social.....	126
3.5.2. Efectos laborales.....	134
3.5.3. Efectos Económicos.....	139

3.5.3.1. Calidad y tarifas de los servicios de telecomunicaciones: clientes corporativos y residenciales.....	139
3.5.3.2. Encadenamientos productivos creados por Telmex y América Móvil.....	146
3.5.4. Actividades de Investigación y Desarrollo Tecnológico de Telmex y América Móvil.....	151
3.6. Conclusiones.....	158

#### **Capítulo 4. Proceso de internacionalización de Teléfonos de México y América Móvil**

4.1. Introducción.....	161
4.2. Ventajas Competitivas de Telmex y América Móvil.....	162
4.3. Estrategias de internacionalización de Telmex: alianzas estratégicas y adquisiciones.....	167
4.3.1. Desempeño de Telmex en América Latina.....	177
4.4. Estrategias de internacionalización de América Móvil: alianzas estratégicas y adquisiciones.....	180
4.4.1. Desempeño de América Móvil en América Latina.....	190
4.5. Competidores de Telmex y América Móvil en el continente.....	193
4.6. Conclusiones.....	199

#### **5. Conclusiones Generales**

5.1. Recapitulación.....	202
5.2. Hipótesis.....	211
5.3. Perspectivas.....	215
Bibliografía.....	217

## INTRODUCCIÓN

El trabajo se enfoca al proceso de expansión hacia América Latina de Teléfonos de México y América Móvil y cómo dicho proceso influye en la forma en que México se está insertando en la economía internacional.

La etapa actual en la que se encuentra la economía mundial, que algunos autores llaman globalización, se caracteriza por su gran dinámica y porque se ha vuelto el principal motor de integración entre los diversos países.

Los principales impulsores de la globalización son las empresas transnacionales, el Estado y las tecnologías de la información y las comunicaciones. Estas últimas permiten la organización y operación de las empresas transnacionales, así como los intercambios financieros y comerciales y, al mismo tiempo, representan por sí mismas una importante industria.

Las telecomunicaciones se han llegado a convertir en un sector dinámico y rentable que, a finales de la década pasada, registraba un crecimiento de entre el 5 y el 7%, el doble que el total de la economía mundial<sup>1</sup>. A nivel nacional el sector ha tenido un crecimiento del 22.6% en 2004, es decir, ha crecido 5.1 veces más que la economía en su conjunto<sup>2</sup>.

Son dos los factores que han determinado en buena medida este crecimiento de las telecomunicaciones, el primero de ellos es la liberalización económica y el segundo las innovaciones tecnológicas.

En lo que se refiere a la liberalización, ésta fue impulsada en su mayor parte por las empresas transnacionales y grupos financieros que requerían de mayores

---

<sup>1</sup> Colin Turner, Economía de la información: estrategias empresariales para competir en la era digital, Deusto, Bilbao, 2001, p. 121

<sup>2</sup> COFETEL. Índice de producción del sector telecomunicaciones- ITEL, Cuarto trimestre 2004, México, p. 1, [www.cofetel.gob.mx/tmp/itel04.pdf](http://www.cofetel.gob.mx/tmp/itel04.pdf)

servicios a bajos costos, así como un mayor alcance que les permitiera tener redes confiables y efectivas para sus operaciones internacionales. En el sector, la liberalización se hizo patente en las reformas en las legislaciones, así como en las políticas de comunicaciones que diversos países alrededor del mundo han venido haciendo hasta la fecha. De esta forma, por un lado, se cambia la estructura del sector que, de ser predominantemente estatal y monopolístico, pasa por un proceso de privatización y de apertura a las inversiones extranjeras; y por el otro lado, en varios países aumenta el número de empresas que operan en el sector.

Este tipo de liberalización en las telecomunicaciones si bien en un momento fomenta la competencia y con ello obliga a la modernización y mayor eficiencia de las empresas, también fomenta una mayor concentración del capital y de los beneficios, que a la larga afectarán a los mercados y a la economía en general, debido a la importancia de las telecomunicaciones para la actividad productiva.

Por lo que se refiere a las innovaciones tecnológicas, el sector está en un proceso de transformaciones. Se dice que se encuentra en una etapa de convergencia debido a las innovaciones tecnológicas que permiten ofrecer más servicios, con lo cual diversas empresas del sector, que ofrecían servicios distintos, comenzaron a incursionar en ámbitos en los que no operaban tradicionalmente. Es así como: “La tendencia es que muchos de los servicios que llegaban por aire (televisión por ejemplo) lo están haciendo ya y lo harán cada vez más por cable; igualmente, muchos de los servicios que llegaban mayormente por cable lo harán cada vez más por aire (teléfono).”<sup>3</sup>

La respuesta de las empresas ante este proceso han sido las fusiones y alianzas estratégicas como medio para mantenerse en el mercado y competir satisfactoriamente. A través de tales alianzas, las empresas pueden abarcar una más amplia porción del mercado, así como mejorar sus capacidades, ofrecer

---

<sup>3</sup> Gabriel Székely y Jaime Palacios, Teléfonos de México: una empresa privada, Planeta, México, 1995, p. 19

nuevos servicios, crear redes internacionales, mejorar sus costos y precios y desarrollar ventajas regionales. Es así como el sector, se internacionaliza y rápidamente va conformando una estructura oligopólica.

En este contexto debemos ubicar la internacionalización de Teléfonos de México y América Móvil, esta última subsidiaria que se desprendió de Telmex, pero continua bajo el control de Carlos Slim. Aunque el proceso de internacionalización hacia EE.UU. inició desde 1996, es a partir de la presente década cuando el grupo de Slim intensifica su expansión hacia América Latina. Telmex y América Móvil han venido realizando una serie de inversiones y alianzas con empresas de telecomunicaciones con una importante presencia en diferentes países latinoamericanos, aprovechando su infraestructura y conocimiento del mercado.

La internacionalización de Teléfonos de México y América Móvil es impulsada por el interés de las empresas de aprovechar su posición monopólica a nivel nacional, que aún conservan, y poder en un futuro enfrentar a la creciente competencia a nivel nacional que se está creando a raíz de la apertura del sector en la década pasada. Pero al mismo tiempo, aprovechan tal liberalización en el sector tanto en México como en otros países latinoamericanos para su expansión, por medio de sus operaciones de inversión, que le permiten formar alianzas estratégicas para proveerse de capital, tecnología e información, con miras a mantenerse en el sector ante la nueva estructura oligopólica que se consolida.

¿Por qué acotar el problema a un par de empresas en específico como son Teléfonos de México y América Móvil?

La mayoría de las empresas que participan en el sector provienen de países desarrollados, debido a que la misma naturaleza de las telecomunicaciones hace necesario el uso de tecnologías más sofisticadas, desarrolladas y disponibles sólo en países avanzados. Sin embargo, resulta interesante el estudio de dos

empresas de un país en desarrollo que se desempeñan en este campo, como son Teléfonos de México y América Móvil, cuando la mayoría de empresas transnacionales del país o de otros países de similar desarrollo pertenecen a sectores más tradicionales.

En México las condiciones políticas y económicas dadas a raíz de las reformas económicas en los años ochenta y noventa crearon una empresa de telecomunicaciones lo suficientemente grande para competir con firmas extranjeras. Teléfonos de México, y posteriormente su subsidiaria América Móvil se convirtieron en “campeones nacionales”, es decir, empresas fuertes y de carácter dominante en la economía. Su tamaño y fortaleza nacional les ha permitido internacionalizarse, pero sobre todo son condiciones necesarias en el sector telecomunicaciones que actualmente se encuentra más oligopolizado.

Teléfonos de México y América Móvil reúnen un conjunto de características y atractivos para su investigación, ya que su estudio permite conocer qué beneficios puede traer la internacionalización de estas empresas al país. La primera de las características tiene que ver con la importancia de la empresa para la economía nacional, que al ser de las más grandes en el país se podría constituir en una palanca de desarrollo económico; la segunda característica y que ya se ha mencionado es que proviene de un país en desarrollo; la tercera es que se desempeña en un sector que requiere altos niveles tecnológicos y de organización. Y si bien Telmex los tiene, no se desarrollan en su país de origen, sino que los ha adaptado del exterior y asimilado de manera eficiente, pero tiene potencial para impulsar dichos avances; otra característica sería que requiere de cuantiosas inversiones, mucho mayores que las que se requieren en sectores tradicionales, tendientes por dicha razón a ser más riesgosas, pero que si son bien enfocadas pueden retribuir importantes beneficios. Por último, es un insumo de infraestructura fundamental para el buen desempeño de casi todas las actividades económicas.

Las características mencionadas junto con las potencialidades que traen consigo se ven afectadas y determinadas por las condiciones sociopolíticas del país y de la región, en especial por las políticas económicas gubernamentales. Cabe preguntarse entonces ¿hasta que punto la expansión de Teléfonos de México hacia América Latina promueve el desarrollo de México?, en particular ¿cuáles son los costos y beneficios de tal internacionalización para el país?

En atención a lo formulado en el planteamiento se han desarrollado las siguientes hipótesis:

1. La internacionalización de Teléfonos de México y América Móvil contribuye al desarrollo del país cuando las empresas se vinculan más estrechamente con la estructura económica del país, lo cual depende del contexto institucional mexicano. Sin embargo, si bien el contexto económico e institucional mexicano surgido a raíz de la liberalización económica de los años ochenta y noventa les han permitido desarrollar una serie de ventajas competitivas que les permiten internacionalizarse, no existen vínculos lo suficientemente fuertes en las cadenas productivas que permitan que una mayor y más extensa actividad de estas dos empresas tenga efectos multiplicadores sobre la economía para contribuir a impulsar el desarrollo, debido a que no existen las políticas e instituciones lo suficientemente fuertes que dirijan la actividad de grandes empresas como las aquí estudiadas.

2. Entre los costos que tiene la internacionalización de ambas empresas de telecomunicaciones, encontramos los siguientes: mayor concentración y un poder dominante en la economía, lo cual dificulta su regulación, e impacta negativamente para el desarrollo del país, ya que la modernización del sector de las telecomunicaciones, fundamental para la actividad económica, depende y se encuentra sujeto en buena parte a los intereses de estas dos empresas. Asimismo, la estructura monopólica en el sector dificulta la competitividad de las empresas mexicanas, ya que tiende a proveerse el insumo (las telecomunicaciones) de una manera costosa e ineficiente. Además, la internacionalización las está llevando a desarrollar intereses cada vez más ajenos

a los de la economía nacional. Entre los beneficios que trae su proceso de expansión internacional es que al verse expuestas a una mayor competencia en el exterior se ven presionadas a continuar desarrollando ventajas competitivas; sin embargo, esto traerá beneficios al país si las instituciones mexicanas tienen la capacidad de promover la competencia y de vincularlas con la economía nacional.

Los objetivos que se pretenden alcanzar con la investigación son:

- Analizar el actual régimen jurídico y político que rige a las telecomunicaciones tanto a nivel internacional como a nivel nacional.

- Conocer las principales características, así como la organización y funcionamiento de las empresas de telecomunicaciones.

- Realizar un breve esbozo de la historia de Teléfonos de México que nos permita conocer la empresa y entender su actual posición en el país.

- Conocer y analizar la forma actual de organización y funcionamiento de Telmex y América Móvil.

- Analizar las estrategias de expansión de Telmex y América Móvil en América Latina, tanto de manera general como país por país.

- Realizar un análisis del comportamiento de las inversiones de las empresas en la región y su posible comportamiento en un futuro.

El interés que me motivó a trabajar este tema en mi investigación se fue formando a lo largo de mi carrera, en investigaciones y trabajos en los que constantemente se hacía referencia al actual comportamiento de la economía global y en especial al papel que desempeñaban las empresas transnacionales y la tecnología.

Esto se combinó con la realidad que como joven y estudiante he vivido, en donde mi constante contacto con las telecomunicaciones se ha vuelto no sólo fundamental en la forma en como interactúo con los demás sino incluso con mi formación; no concibo mi paso por la universidad sin el uso de una computadora o alguna otra forma de comunicación y medio electrónico.

Y mi interés en el caso específico de Teléfonos de México y América Móvil, es que desde que tengo memoria la mayoría de los servicios que en este rubro he recibido son proveídos por estas empresas. Pero también me llamó la atención porque constituyen un caso especial en el sector, al ser empresas de un país emergente entre muchas otras de países avanzados.

Lo anterior también me sirvió para acercarme en forma más profunda al conocimiento de la empresa y del tema en general, que me llevó no sólo a conocer la importancia que tiene para mi país este tipo de empresas, que pueden ser elementos clave para su desarrollo o por el contrario afectarlo o frenarlo.

Además, la investigación me sirve también para conocer un campo con mucho potencial no sólo para continuar su estudio, sino también, por qué no decirlo, desempeñarse profesionalmente, lo cual es fundamental en la actual etapa por la que estoy atravesando.

El presente trabajo de investigación estudia, en un primer momento el panorama teórico y conceptual de las empresas multinacionales, que nos ayuda a entender las principales características de este tipo de firmas y la lógica de su funcionamiento, en especial de aquellas que provienen de países en desarrollo y qué condiciones se han desarrollado dentro de estos países para que surjan y hayan creado ventajas competitivas.

En el Capítulo 2 se hace un examen general de la regulación y políticas en el sector telecomunicaciones tanto a nivel mundial como nacional; analizando los principales organismos internacionales de los cuales emanan los regímenes jurídicos y políticos que imperan actualmente en el sector y que además son los que más influyen en la forma en como se regula el sector en México. Lo anterior es necesario para entender el contexto en el que operan las empresas aquí estudiadas, Teléfonos de México y América Móvil.

En el Capítulo 3 del trabajo se analiza la participación de estas dos firmas en el país, en especial en los ámbitos económico, tecnológico, laboral y social, que nos permiten identificar las ventajas competitivas que ambas empresas han desarrollado a nivel nacional y que les permiten internacionalizarse en el continente americano, así como se encuentran los elementos que explican cómo las operaciones y funcionamiento de la empresa afectan el desarrollo económico del país.

Por último en el Capítulo 4 se estudian las estrategias que Telmex y América Móvil utilizan durante sus procesos de expansión hacia América Latina y su desempeño en los diversos mercados, lo cual nos sirve no sólo para entender el modo en que estas empresas operan a nivel internacional, sino para entender cómo es que sus operaciones en mercados extranjeros pueden llegar a afectar la posición de nuestro país en la economía internacional.

Para la realización del presente trabajo se hizo uso de diversas fuentes de información que van desde información directa de las empresas (sus informes anuales) hasta libros y material hemerográfico como revistas especializadas y periódicos; así como también documentos oficiales y medios electrónicos. Además de recurrir al bagaje de conocimientos generales, teóricos y metodológicos, adquiridos durante mi carrera que me han permitido procesar e interpretar la información obtenida y recabada.

Es necesario expresar mi más sincero agradecimiento a la **Doctora Alejandra Salas-Porras** por compartir conmigo su conocimiento, paciencia, apoyo y orientación en la realización de este trabajo y por darme la oportunidad de que esta investigación formara parte del proyecto *Hacia un nuevo paradigma para el desarrollo* del PAPIIT, lo cual contribuyó a complementar mi experiencia y conocimientos.

# CAPITULO 1

## MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL

### 1.1. EMPRESAS MULTINACIONALES

Las empresas multinacionales se han convertido en uno de los principales actores de las relaciones internacionales, debido no sólo a su importancia económica, sino también al peso e influencia que pueden llegar a tener en el ámbito político y social.

Aunque los primeros antecedentes de tales empresas se remontan a la Edad Media, es indudable que es a partir de la segunda mitad del siglo XX cuando toman una gran fuerza, convirtiéndose en los principales impulsores de la etapa de desarrollo capitalista que estamos viviendo hoy en día que algunos estudiosos denominan globalización.

#### *1.1.1. Concepto*

Existe una diversidad de definiciones de los conceptos de empresa multinacional o transnacional<sup>4</sup>, y por lo tanto se ha dado una amplia discusión al respecto; sin embargo, la definición más aceptada es la que se refiere a este tipo de empresas como aquellas que tienen propiedad y/o control de actividades productivas o de servicios en más de un país.<sup>5</sup> Así según Dunning, una empresa multinacional se caracteriza por su capacidad de organizar y coordinar diversas actividades a nivel internacional; y también porque internaliza los mercados de productos intermedios, es decir, las transacciones a través de las fronteras.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Los términos multinacional y transnacional se usarán como sinónimos, aunque para algunos autores exista cierta diferencia; asimismo, corporación y firma también serán utilizados como sinónimos de empresa a lo largo del trabajo. Se precisa lo anterior, con el fin de evitar confusiones.

<sup>5</sup> John H. Dunning, Multinational Enterprises and The Global Economy, Addison Wesley, Reino Unido, 1993, p. 3

<sup>6</sup> *Ibid*, pág. 4

Otras características secundarias, pero distintivas, son su flexibilidad o capacidad de adaptación, su tendencia a una mayor diversificación, no sólo en cuanto a los productos que ofrecen sino también a las industrias en las que participa, y por su magnetismo; esto es, llegan a constituirse como elementos capaces de crear toda una estructura de relaciones productivas en las economías en las que participan, así como también tienden a originar un efecto de imitación debido a que otras empresas copian la forma en que actúan y se organizan.<sup>7</sup>

La forma en que se da la internacionalización de una empresa, así como su forma de organización varían como veremos a continuación.

### *1.1.2. Causas de la internacionalización de una empresa*

Una empresa decide internacionalizarse por diversas razones tanto externas como internas a ella. Los teóricos dicen que la principal razón se encuentra en las distintas fallas o imperfecciones de los mercados. Entre estas imperfecciones encontramos la falta de un mercado homogéneo, es decir, predominan la competencia imperfecta, con la existencia de estructuras monopólicas. Una buena parte de las empresas que se multinacionalizan, actúan como monopolios en su país de origen o participan en sectores oligopolizados, debido a que se considera que cuanto más grande es una firma más probabilidades tiene de participar en los mercados internacionales; esto se deriva en buena medida del capital con el que cuentan y a que suelen ser firmas protegidas y con grandes ganancias.

Dunning identifica como fallas la falta de capacidad de los mercados para llevar a cabo transacciones de manera efectiva, debido a factores como la asimetría en el manejo de la información que hay entre los diversos agentes que participan en el mercado; sus límites para tomar decisiones racionales o hacer las selecciones adecuadas; el oportunismo, así como las condiciones políticas y

---

<sup>7</sup> Jean-Louis Reiffers *et. al.* Las empresas multinacionales y el desarrollo endógeno., Tecnos / UNESCO, España, 1982, pp. 27-32

económicas que tienden a ser inestables o riesgosas. Lo anterior resta certeza a las transacciones hechas a través del mercado.<sup>8</sup>

Además de lo anterior, el paradigma ecléctico de Dunning recoge las aportaciones de tres enfoques, a saber:

1) Las ventajas de propiedad (Stephen Hymer), que se originan en la propiedad de ciertos activos tangibles e intangibles, que le dan capacidad a la firma para competir de manera óptima en algún mercado. Entre estas ventajas, podemos encontrar la propiedad de ciertos recursos naturales, capitales, tecnología o, en el caso de activos intangibles, pueden ser la posesión de información, conocimientos, formas de organización y experiencia.

2) Las ventajas de localización (Michael Porter), se refieren a la decisión de la empresa de producir o brindar sus servicios en un mercado, a pesar de los costos de transporte o barreras a la entrada, en lugar de exportar. Es posible que resulte más atractivo para la empresa combinar sus ventajas de propiedad con otras ventajas propias del mercado o país en donde decide entrar como lo es la mano de obra, materias primas, etc.

3) Las ventajas de internalización (O. Williamson, R. Coase, Buckley, Casson, Hennart, Rugman, Teece) se refieren a la capacidad de la empresa de llevar a cabo a nivel interno las transacciones de productos intermedios, con el fin de evitar diversos inconvenientes propios de estos mercados, mejorar sus costos y obtener mayores beneficios derivados de estas transacciones.

En los últimos años la internacionalización de las empresas se ha visto incentivada por la liberalización económica de los países, que ha traído consigo regímenes más flexibles para poder realizar sus actividades a través de las fronteras, principalmente en lo que se refiere a inversión extranjera directa, ya que

---

<sup>8</sup> John H. Dunning, *op. cit.*, p. 78

les brinda mayores oportunidades de participación en sectores o actividades anteriormente restringidos así como un mayor control de éstas. La eliminación de barreras al comercio y los flujos financieros, también ha facilitado las transacciones hechas por estas corporaciones. Otro elemento determinante ha sido la mejora en los transportes y comunicaciones, lo cual les brinda mayor capacidad de movilización y organización a nivel internacional.

### 1.1.3. Tipos de Inversión Extranjera Directa

De una forma más específica John H. Dunning clasifica la inversión directa que hacen las empresas multinacionales, según sus motivaciones u objetivos en su proceso de internacionalización. Así, identifica cuatro tipos de IED: al que se desplaza en búsqueda de recursos, de mercados, de eficiencia y de activos estratégicos (*resource seeker, market seeker, efficiency seeker, strategic asset seeker*).<sup>9</sup>

La inversión directa que se dirige a la búsqueda de recursos (*resource seeker*), esta motivada por las materias primas y mano de obra de menor costo; la mayoría de las empresas que realizan este tipo de inversión son las que se desempeñan en los sectores primario y manufacturero, pero también algunas de servicios que aprovechan las ventajas de localización que hay en ciertos países, como por ejemplo, en el caso de las firmas turísticas.

La inversión que busca mercados (*market seeker*), como su nombre lo dice está motivada por la búsqueda de mercado y, por lo regular, se eligen aquellos países con una vasta población o con posibilidad de crecimiento de ésta y , sobre todo, de su poder adquisitivo. En especial se pretende evitar las barreras que existen para entrar al mercado o procurar la cercanía con el cliente para adaptar su producción a los gustos o disponibilidad de recursos en el país.

---

<sup>9</sup> *Ibid.*, p. 56

Por su parte la inversión cuya motivación es la búsqueda de eficiencia (*efficiency seeker*) se realiza cuando la empresa busca la racionalización de su proceso productivo, creando economías de escala y fomentando la especialización. Lo anterior se logra cuando la firma tiene la intención de aprovechar las ventajas que le dan ciertos factores como recursos, conocimientos, estructuras de mercado y políticas de los países en que opera, de tal manera que pueda concentrar su producción en un número limitado de lugares para proveer a diversos mercados.<sup>10</sup>

Finalmente la inversión que busca activos estratégicos (*strategic asset seeker* o *capability seeker*), tiene como objetivo adquirir activos de corporaciones extranjeras y promover sus objetivos estratégicos de largo plazo, en especial para mantener o mejorar su competitividad internacional, defendiendo así su posición frente a otras empresas. Esta inversión se manifiesta a través de las llamadas alianzas, fusiones y adquisiciones que desde la década de los noventa han proliferado. Con la adquisición de activos de otras empresas, una firma puede facilitar su entrada a nuevas actividades, es decir, su diversificación y obtener más capacidades, o mantenerse en actividades similares pero reforzar su potencial al operar en ambientes económicos diferentes.<sup>11</sup>

Se dice que una inversión lleva a otra dependiendo del estado de internacionalización de la empresa; sin embargo, se pueden presentar de manera combinada las diversas formas de inversión, ya que una empresa puede tener más de una motivación cuando incursiona en nuevos mercados y además su motivación puede cambiar y volverse más compleja.

---

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 59

<sup>11</sup> *Ibid.*, p. 60

#### 1.1.4. Organización

Se identifican dos formas principales de organización de las actividades de las empresas multinacionales:

1) Producción dispersa con un alto control central. La matriz, que se encuentra en el país de origen de la empresa, controla y coordina de manera importante las actividades de sus diversas filiales en el exterior. También se le llama integración vertical y suele encontrarse principalmente en empresas del sector primario (extractivas o agricultura) y en algunas empresas manufactureras.

2) Producción dispersa con un bajo control central. En este tipo de organización las filiales tienen un alto grado de autonomía para tomar decisiones y realizar sus actividades independientemente de la matriz. Por lo regular se utilizan en aquellos casos en donde se busca servir o proveer de manera específica a los mercados locales. En algunos casos se recurre a la subcontratación, y no necesariamente se establecen filiales que son propiedad directa de la empresa.<sup>12</sup>

Existen otro tipo de clasificaciones más específicas sobre la organización de las corporaciones multinacionales, como aquellas que distinguen las características en la forma en que actúan las filiales de las empresas multinacionales y cómo interactúan con las oficinas centrales. Es así como se distinguen desde las que están ampliamente controladas, orientadas principalmente a los recursos naturales; hasta las que se orientan hacia los mercados cuya internacionalización se da por reproducción, es decir, las filiales imitan o reproducen las características de operación de la matriz en el país de origen, pero con adaptaciones a los mercados en los que operan.<sup>13</sup>

También se encuentran las empresas en donde hay una fuerte interdependencia entre las subsidiarias y la matriz, que por lo regular ocurre

---

<sup>12</sup> David Held *et. al.* Global Transformations. Politics, Economics and Cultura, Stanford University, California, 1999, p. 268

<sup>13</sup> Xoaquín Fernández Leiceaga, El impacto de las multinacionales en las economías de acogida., Universidad de Santiago Compostela, España, 1998, pp. 20 y 21

cuando las ventajas de propiedad están muy vinculadas o dependen en gran medida de las ventajas de localización. Por último, la organización por racionalización suele surgir principalmente en condiciones de un mercado liberalizado, en el cual la firma especializa sus subsidiarias para adecuarlas a un proceso productivo o especializarlas por productos.<sup>14</sup>

## 1.2. EMPRESAS MULTINACIONALES DE PAÍSES EN DESARROLLO (EMED)

### 1.2.1. *Introducción*

La mayoría de las empresas transnacionales provienen de países desarrollados; sin embargo, en la década de los setenta comenzó a crecer de manera significativa a nivel internacional la actividad de firmas de países en desarrollo, principalmente de aquellos que tenían un mayor grado de industrialización como Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Malasia, India, y otros países de América Latina.

La inversión extranjera proveniente de los países en desarrollo no es un fenómeno nuevo, como ejemplo se encuentra Argentina, que a principios de siglo XX tuvo empresas que invirtieron en otros países, seguida de otras naciones que invirtieron en el exterior antes de la Segunda Guerra Mundial. Mucha de esta inversión era destinada a paraísos fiscales; sin embargo, en la década de los setenta aumenta la proporción de inversión extranjera directa, es decir, aquella destinada a la realización de actividades productivas.

La evolución de la IED de los países en desarrollo atraviesa varias etapas, en cada una de las cuales muestra diferentes características, dependiendo principalmente de sus motivaciones y del contexto nacional e internacional en el que se sitúa. Cabe señalar también que la forma en que participan los países de las dos principales regiones emisoras de IED, Sureste Asiático y América Latina,

---

<sup>14</sup> *Ibid.*, pp. 23 y 24

varía en cada una de las etapas, obedeciendo a la forma en que se da el desarrollo económico de cada país y región.

Se suele denominar “primera ola” al fenómeno de los flujos de inversión extranjera directa hechos por empresas de países en desarrollo, durante la década de los setenta. Las motivaciones de la inversión durante esta primera etapa son la búsqueda de recursos naturales o materias primas, así como también la búsqueda de mercados externos para superar las barreras proteccionistas que existían en ese entonces a las importaciones pero, a la vez, para aprovecharlas al desempeñarse en mercados protegidos de la competencia (*resource seeker* y *market seeker*).<sup>15</sup>

Por lo general en esta primera etapa las inversiones se hacían en mercados próximos o vecinos y la mayoría de los países en desarrollo mantenía un modelo económico proteccionista, a través del cual se buscaba la industrialización por medio de la protección de los mercados internos ante la competencia o participación extranjera; por ello también existía una amplia intervención del Estado, en lo que se refiere a la dirección de la economía y en muchos casos como un agente económico más. Este modelo se desarrolló de distintas maneras en cada una de las regiones.

En América Latina fue conocido como “modelo de sustitución de importaciones” y permitió a varios países latinoamericanos alcanzar cierto nivel de industrialización, debido a que la limitación a la importación de ciertos productos fomentó su producción a nivel nacional. En este modelo si bien el sector privado tuvo una importante participación, las empresas estatales que se desempeñaban en ciertos sectores jugaron también un papel importante.

---

<sup>15</sup> Daniel Chudnovsky, *et al.* Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado, Fondo de Cultura Económica, Argentina, 1999, p. 33

Durante este periodo muchas de las grandes empresas latinoamericanas fueron formadas o alcanzaron importancia, producto del dominio sobre el mercado que les permitía el régimen económico. Tales empresas comenzaron a realizar una serie de inversiones en otros países, en especial de la región, con el fin de superar las limitaciones a su crecimiento que el mismo régimen económico les imponía, ya que una vez que dominaban el mercado interno, se dirigían a la búsqueda de otros mercados. Si bien exportaban parte de sus productos, la inversión directa resultaba más conveniente debido a las barreras comerciales existentes.

Las ventajas con las que contaban estas empresas eran principalmente su tamaño y su capacidad financiera producto de su carácter monopolístico, así como también su experiencia en operar en ciertos ambientes políticos y económicos. La gran mayoría se desempeñaba en sectores tradicionales como la explotación de recursos naturales y manufacturas.<sup>16</sup>

En la década de los ochenta esta participación de la inversión extranjera directa de los países latinoamericanos se vio muy reducida, debido a la crisis económica que enfrentaron en ese periodo. El modelo de sustitución de importaciones si bien les permitió alcanzar cierto grado de industrialización, no fue el suficiente para poder enfrentar los cambios y retos que trajo consigo la liberalización económica tanto a nivel nacional como internacional. Lo anterior fue consecuencia de la falta de políticas que promovieran la mejora continua de las ventajas competitivas de las firmas, así como también de las naciones en su conjunto, que les permitieran hacer frente al nuevo régimen económico internacional, en lugar de sólo descansar en el proteccionismo.

---

<sup>16</sup> Por sectores tradicionales entendemos aquellos que utilizan tecnologías maduras o más ampliamente difundidas y que fabrican productos menos sofisticados, por ejemplo alimentos, bebidas, metalmecánica, prendas de vestir, etc. Mientras que los sectores más avanzados son aquellos en donde se requieren tecnologías más complejas y por ende un mayor número de habilidades y conocimientos; por lo general, son sectores en donde la inversión en investigación y desarrollo resulta fundamental, ya que los bienes o servicios que producen requieren un alto nivel de calidad o diferenciación, o un alto valor agregado; actualmente son los que más riqueza generan. Algunos ejemplos son el farmacéutico, la fabricación de equipo o electrónicos, tecnologías de la información, etc.

En el caso de los países del sureste asiático, si bien mantenían un régimen económico proteccionista, se diferenciaba del latinoamericano, en la forma en como el Estado dirigía la economía. En estos países se implementaron una serie de políticas que fomentaban la competencia a nivel interno entre las empresas nacionales, aún y cuando no se permitía o se limitaba la participación extranjera. Además, se buscó la mejora continúa de las ventajas de propiedad de las empresas, mediante medidas que impulsaban la innovación o mejoras tecnológicas y la formación de capital humano.

Taiwán y Corea del Sur son ejemplos de lo arriba mencionado. El gobierno de Taiwán llevo a cabo una estrategia de promoción y protección selectiva de áreas con ventajas comparativas que le permitió diversificar su industria. Su desarrollo lo ha basado en proveerse de recursos humanos altamente capacitados a través del desarrollo de una variedad de instituciones de apoyo al desarrollo de tecnologías, habilidades y de comercialización. Cuenta con numerosas pequeñas y medianas empresas, que por lo regular se desempeñan en sectores tradicionales, pero también cuenta con grandes empresas que se encuentran en sectores más avanzados como los químicos y equipo electrónico. Estas últimas son las que han hecho las mayores inversiones directas en países de su región y países industrializados.<sup>17</sup>

En el caso de Corea del Sur, el gobierno basó su estrategia de desarrollo en los grandes conglomerados denominados *chaebol*, los cuales recibieron durante mucho tiempo protección en contra de las importaciones y de la presencia de empresas transnacionales de países desarrollados, así como créditos subsidiados, además de que fueron los principales beneficiarios de los esfuerzos gubernamentales hechos en materia de educación, infraestructura y redes científicas y tecnológicas, con los que se crearon estrechos vínculos. Es así como Corea del Sur ha sido considerado uno de los casos más exitosos de

---

<sup>17</sup> ONU. Transnational Corporations from Developing Countries. Impact on Their Home Countries, ONU, Nueva York, 1993, pp. 41-43

industrialización, debido a que combinó el tamaño de sus empresas con los esfuerzos tecnológicos, que lo han colocado en una posición competitiva mucho más fuerte.<sup>18</sup>

Asimismo, aunque se limitaban las importaciones, existía un apoyo continuo a las exportaciones nacionales. Lo mismo sucedía con la inversión extranjera cuya entrada era restringida, pero se diseñaron una serie de políticas y medidas que apoyaban a sus empresas para que invirtieran en el exterior, por lo que a este tipo de modelo de desarrollo económico se le ha llamado de orientación exportadora. En el caso de Corea del Sur y Taiwán algunas de las medidas implementadas fueron:

-En Taiwán en 1979 se emite el Acta de Promoción de la Inversión, la cual libera de impuestos los beneficios que obtengan las empresas de la inversión extranjera. En un principio sólo era para firmas dedicadas a la explotación y procesamiento de recursos naturales para regresarlos a Taiwán; posteriormente en 1984 se extendió a otras empresas como las que se dedicaban a fabricar insumos agrícolas o industriales, así como para la transferencia de tecnologías y finalmente a los sectores que el gobierno fuera designando.

-En la República de Corea, hubo más variedad de incentivos, mucho más ambiciosos que los de Taiwán. Uno era la asistencia crediticia que financiaba hasta el 90% de la inversión total que hacían las empresas en el exterior; el segundo eran los incentivos fiscales; en tercer lugar, se encontraba la creación de un seguro para la IED que cubría hasta un 90% en caso de pérdidas causadas por diferentes circunstancias políticas (guerra, expropiaciones o restricciones, etc.) y, por último, el proveer de información adecuada a todas las empresas interesadas en invertir en el exterior.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> *Ibid.*, 43-45

<sup>19</sup> Wilson Peres Núñez. "The internationalization of Latin American industrial firms", en **CEPAL Review**, Naciones Unidas / CEPAL, No. 49, Santiago de Chile, Abril 1993, p. 60

El modelo de desarrollo económico implementado por los países asiáticos durante esta época, les permitió enfrentar de una mejor forma el nuevo panorama económico internacional que se presentó a partir de la década de los ochenta, basado en la liberalización de las actividades económicas y que exigía un mayor grado de competitividad por parte de las empresas y de los países en su conjunto. Por lo anterior las empresas de estos países tuvieron una mayor participación y protagonismo en las siguientes etapas de evolución de la inversión extranjera directa proveniente de países en desarrollo.

En los años ochenta muchos países latinoamericanos dejan de emitir inversión extranjera, debido a la crisis de deuda externa por la que atraviesan y por los procesos de reestructuración de sus modelos económicos. En contrapartida, los países del sudeste asiático aumentan e intensifican su participación en los flujos de inversión extranjera directa, con lo cual se inicia la “segunda ola”.<sup>20</sup>

Aunque los países del sureste asiático también se vieron presionados para liberalizar sus economías, las ventajas de propiedad que habían alcanzado en el anterior régimen, les permitieron obtener una posición más competitiva en la economía internacional. Países como Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán se convirtieron en las principales naciones en desarrollo receptoras y emisoras de inversión extranjera directa.

En esta etapa, la motivación de la IED emitida por estas firmas ya no sólo era la búsqueda de recursos y de mercados, sino también la búsqueda de activos estratégicos. Sus firmas lograron una mejora tecnológica y se desempeñaban en sectores más avanzados; algunas de ellas se convirtieron en fuertes competidores de empresas de países desarrollados que, a la vez, buscaban alianzas con éstas. La internacionalización fue vista como una forma de aumentar su competitividad.

---

<sup>20</sup> *Idem.*

Las empresas asiáticas se enfocaron más hacia estrategias de carácter global; a diferencia de la primera ola, que se enmarca dentro de un modelo de sustitución de importaciones en donde la IED se destinaba a países de la región y las cadenas productivas eran escasas, en esta segunda ola se produce no sólo para los países en los que opera, sino también para exportar a otros mercados.

Lo anterior debido a que las empresas combinan ventajas de propiedad (capital, *know how* tecnológico, capacitación, etc.) con ventajas de localización en los países en donde participan, como lo son materias primas y costos laborales más bajos, en especial en naciones de la misma región; aunque, como se dijo anteriormente, las firmas asiáticas se han dirigido en años más recientes a países desarrollados. En éstos desempeñan actividades de mayor valor agregado, además de buscar conocimientos y tecnología.<sup>21</sup>

En la década de los noventa, ante la recuperación de los países latinoamericanos de la crisis, y con ello el retorno de la estabilidad económica, nuevamente las empresas de los países latinoamericanos más industrializados como Argentina, Brasil, Chile y México comenzaron a emitir inversión extranjera, lo cual se traduce en un proceso de internacionalización, al grado de que para algunos autores tal fenómeno se constituye como una “tercera ola” en la inversión extranjera directa emitida por estos países.<sup>22</sup>

Después de la crisis de los años ochenta, los países y en particular sus empresas participaron nuevamente en los mercados financieros internacionales. Además, ante la liberalización económica, no sólo vieron oportunidades para expandir sus mercados, sino también se tuvieron que adaptar a condiciones de competencia internacional, lo que llevó a grandes empresas latinoamericanas a ver la internacionalización no sólo como un logro sino como una necesidad para su racionalización y supervivencia.

---

<sup>21</sup> Daniel Chudnovsky, *op. cit.*, p. 33

<sup>22</sup> *Ibid.*, p. 34

Fueron diversos los cambios que se produjeron en las grandes empresas, o mejor dicho, conglomerados latinoamericanos, debido a las reformas estructurales. Por una parte, se vieron favorecidas porque este proceso les permitió mantener posiciones fuertes en sus respectivas economías, incluso llegaron a aumentar su tamaño. Wilson Peres y Celso Garrido identifican cuatro tipos de políticas que los favorecieron:

i) El acceso privilegiado a las principales operaciones de privatización. Las instancias gubernamentales encargadas de vender las empresas estatales dieron preferencia a estos grandes grupos, en ocasiones por encima de las grandes empresas extranjeras que se mostraban interesadas, las cuales en muchas ocasiones quedaron excluidas de los procesos de licitación. Ello les brindó a los conglomerados la oportunidad de participar en nuevos tipos de negocio, antes restringidos. También fue una oportunidad de entrar a áreas tecnológicamente mucho más avanzadas, como es el caso de las telecomunicaciones o la electricidad.

ii) Participación en negociaciones comerciales internacionales para formar áreas de libre comercio. Por su peso en la economía, por lo general han sido las que han acaparado la participación del sector privado en la negociación de acuerdos.

iii) Las legislaciones diseñadas para fortalecer a la libre competencia tienden a mantener el *status quo* de las concentraciones en varias ramas industriales.

iv) Algunos programas de gobierno han favorecido o tenido un impacto positivo en ciertas empresas, un ejemplo son los programas de construcción de viviendas o de carreteras para algunas empresas de este sector.<sup>23</sup>

Por otra parte, la liberalización y desregularización económica en materia comercial y de inversión incrementó la entrada de empresas extranjeras que la mayoría de las veces tenían más recursos y mucho más ventajas competitivas; los grandes conglomerados se enfrentaron así a una mayor competencia. Para

---

<sup>23</sup> Celso Garrido y Wilson Peres N. "Big Latin American industrial companies and groups", en **CEPAL Review**, Naciones Unidas /CEPAL, No. 66, Santiago de Chile, Diciembre 1998, pp. 146 y 147

adaptarse al nuevo entorno competitivo se produjeron cambios en la organización, comercialización y finanzas en cada uno de los grupos.<sup>24</sup>

En lo que se refiere a la organización, disminuyeron los niveles de autoridad, y aumentó el profesionalismo en la gestión, lo cual coincidió en muchos casos con un cambio generacional en el control familiar de los conglomerados. En cuanto a la comercialización, hubo un cambio en las relaciones con los clientes, ya que se dio una fuerte orientación al cliente para mantener la lealtad del consumidor; muchos de los proveedores locales fueron sustituidos por importaciones de productos terminados o intermedios, pues los proveedores locales no alcanzaron el desarrollo suficiente para cubrir las demandas del nuevo entorno económico. Consecuentemente, aunque se logró mantener clientes y reducir costos de operación, se rompieron muchas cadenas productivas.<sup>25</sup>

Los conglomerados latinoamericanos han puesto especial énfasis en la ingeniería financiera que les ha permitido tener acceso a los mercados de capital nacionales e internacionales a corto y largo plazo. La mayoría de las veces la estabilidad financiera se ha convertido en un elemento determinante para su crecimiento. Lo anterior contrasta con el énfasis que se ha puesto a la producción y desarrollo tecnológico, al ser los menos desarrollados.<sup>26</sup>

Los cambios anteriores le dieron las ventajas suficientes a las empresas latinoamericanas para que retomaran su participación en la inversión extranjera. Pero también hicieron del proceso de internacionalización de las empresas una condición necesaria para mantener su crecimiento y aumentar su competitividad, e incluso se llega a afirmar que es condición para su supervivencia, al evitar ser absorbidas por empresas de países desarrollados.

---

<sup>24</sup> *Ibid.*, p. 141

<sup>25</sup> *Ibid.*, pp-141-142

<sup>26</sup> *idem.*

A diferencia de las empresas asiáticas, la mayoría de las firmas latinoamericanas continúan desempeñándose en sectores tradicionales, aún y cuando en los últimos años ha habido intentos por parte de algunas empresas de incursionar en sectores tecnológicamente más avanzados (telecomunicaciones o biotecnología) a través de alianzas con empresas de países desarrollados.

La principal motivación de su inversión continúa siendo la búsqueda de mercados, aunque como se dijo antes también se han buscado activos estratégicos. Son pocas las empresas que han emprendido una estrategia global, la mayoría concentran sus inversiones en la región de América Latina y los Estados Unidos.

En el Cuadro 1 se muestra la tendencia de estos flujos en cada una de las regiones en desarrollo. Se observa que si bien las empresas latinoamericanas aumentaron su participación en los flujos de inversión extranjera, las firmas asiáticas han mantenido un lugar preponderante en la inversión extranjera proveniente de los países en desarrollo. Como podemos observar, en la década de 1980, dentro de la cual se enmarca el inicio de la segunda ola de inversiones directas provenientes de los países en desarrollo, las salidas anuales de IED de estos países ascendía a 5.7 mil millones de dólares, de las cuales la región de Asia y Pacífico tenía 4.3 mil millones de dólares de salidas, siendo la subregión del sudeste de Asia la que contaba con la proporción más alta, 3.7 mmdd. En contraste, durante esta década las salidas de IED de América Latina y el Caribe ascendieron a sólo 0.9 mmdd, producto de la crisis económica que atravesaban los países en esos momentos.

Para la primera mitad de la década de 1990 los países latinoamericanos volvieron a tener una participación más significativa en la inversión extranjera directa. En estos años las salidas ascendieron a 4.7 mil millones de dólares pero, para entonces, los países del sudeste asiático alcanzaban una inversión extranjera directa anual equivalente a 21.6 mmdd. En la segunda mitad de la década de los

noventa las salidas de IED anuales de América Latina crecieron a 18 mil millones de dólares, de ahí que se identifique como una tercera ola de inversiones, a pesar de que los países del sudeste asiático más que duplicaban esta cantidad y de que entre 2000 y 2003 las salidas de inversión directa de los países latinoamericanos bajaba a 10.6 mmdd, mientras que las salidas de países asiáticos continuaba en aumento.

Lo anterior, se muestra de una manera más clara en los montos de salidas de IED de estos países. En 1980 América Latina alcanzaba un monto de 46.9 mmdd de IED del total que ascendía a 60.2 mmdd, mientras que la región de Asia y Pacífico sólo participaba con 6.5 mmdd, y en específico el sudeste asiático con 4.5 mmdd. En 1990 la región latinoamericana seguía teniendo la mayor cantidad de stock, pero con una participación más fuerte de otras regiones; para 1995 aumentó a 86.3 mmdd, pero el sudeste asiático contaba ya con un stock de salidas de IED de 181.8 mmdd y para el año 2003 de 607.5 mil millones de dólares, mientras que los países de América Latina apenas alcanzaban los 183.8 mmdd.

Tales tendencias en la emisión de IED por parte de los países en desarrollo, nos habla de una mayor consolidación de la internacionalización de las empresas asiáticas, mientras que las empresas latinoamericanas continuaban en el proceso de búsqueda de posiciones internacionales que les permitieran mejorar sus ventajas competitivas para enfrentar de mejor manera el nuevo entorno económico mundial.

**Cuadro 1. IED de los países en desarrollo, por región y economías más grandes, 1980-2003**  
(miles de millones de dólares)

Región / economía	IED salidas (promedio anual)				stock IED salidas				
	1980-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2003	1980	1990	1995	2000	2003
Economías en desarrollo	5.7	28.1	64.9	59.6	60.2	128.6	308.6	793.3	858.7
África	0.5	1.8	2.6	-	6.9	20.9	32.9	45.6	39.5
Sudáfrica	0.2	0.7	1.9	-0.6	5.7	15.0	23.3	32.3	24.2
América Latina y el Caribe	0.9	4.7	18.0	10.6	46.9	58.8	86.3	155.5	183.8
Brasil	0.2	0.6	1.3	0.7	38.5	41.0	44.5	51.9	54.6
Chile	-	0.4	1.5	1.8	-	0.2	2.4	11.2	13.8
México	0.1	0.4	0.7	1.9	-	1.1	2.6	7.5	13.8
Asia y el Pacífico	4.3	21.6	44.3	49.0	6.5	48.9	189.5	592.3	635.4
Sur, Este y Sudeste de Asia	3.7	21.6	43.6	45.8	4.5	41.0	181.8	577.8	607.5
China	0.4	2.4	2.2	3.0	-	2.5	15.8	25.8	37.0
Hong Kong, China	1.2	10.5	22.5	23.0	0.1	11.9	78.8	388.4	336.1
India	-	-	0.1	1.0	-	-	0.3	1.9	5.1
República de Corea	0.4	1.5	4.3	3.4	0.1	2.3	10.2	26.8	34.5
Malasia	0.2	0.8	2.2	1.4	0.2	2.7	11.0	21.3	29.7
<b>Memorandum</b>									
Mundial	93.3	234.8	603.1	779.3	559.6	1 758.2	2 897.6	5 983.3	8 196.9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, p. 24

La forma en que los países de ambas regiones han hecho frente a este nuevo entorno también ha influido en los procesos de internacionalización de sus empresas, ya que mientras los países asiáticos planearon e impulsaron la inversión de sus firmas en el exterior, de tal forma que mejoraran sus ventajas competitivas y las de sus respectivos países; la internacionalización de empresas latinoamericanas ha obedecido más a la necesidad de los cambios en el modelo económico y los nuevos retos que trae consigo.

### *1.2.2. Ventajas de las EMED*

En las dos últimas décadas las actividades económicas que mayor dinamismo y riqueza han generado están basadas en el conocimiento debido a la creciente demanda de productos y servicios innovadores, con más alto nivel de calidad y diferenciación. El conocimiento es considerado un insumo en la función de producción, que se diferencia de los demás insumos tradicionales como el capital, la mano de obra y la tierra, por su gran complejidad.

El conocimiento se caracteriza porque es creciente, tiene una gran movilidad, su valor económico es incierto, lo cual lo hace costoso; además de que constantemente está cambiando o mejorando. Asimismo, si bien el conocimiento puede ser muy heterogéneo, también un solo tipo de conocimiento puede llegar a tener múltiples usos y la mayoría de las veces necesita ser complementado o combinado con otros conocimientos para poder producir un bien o un servicio.<sup>27</sup> Todas estas características han tenido un fuerte impacto e influencia en las ventajas competitivas de las empresas y en la forma en que llevan a cabo sus actividades, en especial en su localización y organización.

Michael Porter identifica dos tipos de ventaja competitiva: las que radican en los costos y las de diferenciación. Las primeras surgen cuando la firma puede

---

<sup>27</sup> John H. Dunning *et. al.* Regions, Globalization and the Knowledge-base Economy, Oxford University, New York, 2000, p. 9

producir más eficientemente ciertos tipos de bienes o servicios, que le permitan ofrecerlos a un precio similar o inferior al de sus competidores. Este tipo de ventaja suele ser fácil de imitar, ya que está basada en factores como la mano de obra barata. Por su parte la diferenciación, es “la capacidad de brindar al comprador un valor superior, y singular en términos de calidad, características especiales y servicios posventa del producto....La diferenciación permite que una empresa pueda obtener un precio superior, lo que a su vez genera una rentabilidad igualmente superior, dando por sentado que los costes sean comparables a los de sus competidores.”<sup>28</sup>

La ventaja competitiva de diferenciación es más difícil de imitar, ya que esta basada en conocimiento, avances tecnológicos y otros tipos de capacidades; y porque requiere de mayores inversiones para alcanzarla, además de que está protegida por patentes.

Las ventajas competitivas pueden derivarse de diversas fuentes que producen conocimiento e innovación como la Investigación y Desarrollo ( I&D ) formal, así como el aprendizaje informal que se lleva a cabo día con día a nivel de la firma, y en especial de cómo esta organice y lleve a cabo sus actividades.<sup>29</sup> De hecho se llega a afirmar que, además de la tecnología utilizada, es en las prácticas (es decir, cómo lo hace o de que forma despliega sus recursos) en donde descansa la competitividad de una empresa. Como todo tipo de ventajas, las prácticas son construidas en un contexto social e institucional específico, para poder ser utilizadas a nivel internacional.<sup>30</sup>

La propia naturaleza y características de lo que se ha dado en llamar la economía del conocimiento y que determina el tipo de ventajas y activos que las empresas buscan, fomenta también el fenómeno de las denominadas economías

---

<sup>28</sup> Michael E. Porter. La Ventaja Competitiva de las Naciones. tr. Rafael Aparicio Martín, Plaza y Janes, Barcelona, 1991, pág. 69

<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 72

<sup>30</sup> John H. Dunning *et. al.*, *op.cit.*, p. 87

de aglomeración (*clusters*); es decir, aquellos espacios geográficos en los que distintos agentes pertenecientes a un mismo sector, o sectores relacionados, se establecen con el fin de realizar sus actividades y prácticas de manera más efectiva, para poder aumentar sus activos, en especial su capital intelectual. En este espacio están involucrados desde proveedores, productores de bienes o servicios, instituciones de investigación, ya sea privadas o públicas, como universidades o institutos tecnológicos, hasta instituciones de financiamiento.<sup>31</sup>

En estas economías de aglomeración espacial se dan una serie de interacciones entre los diversos agentes e instituciones, de tal forma que se permite un mejor flujo de la información y el conocimiento para innovar sus productos o servicios, o realizar más eficientemente sus actividades. Además de que se cuenta con el capital humano adecuado y la infraestructura para generarlo. Por lo anterior se entiende que este tipo de espacios disminuyen o atenúan los desequilibrios e incertidumbres inherentes al conocimiento, como pueden ser su alto costo y la dificultad en transmitirlo o entenderlo (a pesar de su movilidad) para poder aplicarlo en actividades productivas, razón por la cual algunos llegan a llamar a estos espacios sistemas de innovación y aprendizaje.<sup>32</sup>

En la creación de estos espacios mucho han tenido que ver las autoridades locales de los países en los que surgen, a través de diversas políticas industriales que los fomentan. Es en los países industrializados donde más se han desarrollado este tipo de espacios, aunque cabe resaltar que también en algunos países en desarrollo se ha fomentado la creación de aglomeraciones industriales.

La formación de estos conglomerados muestran dos tendencias: en primer lugar, si bien la globalización fomenta la dispersión y expansión de las actividades económicas a nivel mundial, por otro lado, también trae consigo un mayor grado

---

<sup>31</sup> Algunos ejemplos importantes de economías de aglomeración o *clusters*, se ubican en el Silicon Valley, en California, en donde se concentran empresas e instituciones involucradas en el sector de tecnologías de la información; o bien de tipo financiero como sucede en Londres.

<sup>32</sup> John H. Dunning et. al., *Et passim*

de especialización que favorece la concentración de ciertos tipos de actividades en una zona, en especial de aquellas que generan mayor riqueza.<sup>33</sup> En segundo lugar, resalta la importancia de las instituciones en la economía, y principalmente de cómo estas ayudan a crear ventajas competitivas a las empresas.

Son precisamente las instituciones las que tienen un papel relevante para la formación de ventajas competitivas para las empresas de países en desarrollo. Como sabemos, en un principio los países en desarrollo dependen de la tecnología importada de los países industrializados. Algunas empresas, en especial las grandes firmas que tienen la capacidad de adaptar este tipo de tecnologías, obtienen del proceso de aprendizaje cierto tipo de ventajas, que en muchos de los casos las han impulsado a internacionalizarse. Las ventajas que tradicionalmente se han identificado son las siguientes:

- 1) Un conjunto de técnicas o conocimiento técnico distinto a la de los países desarrollados, y tener condiciones más propicias en cuanto a precio y calidad en países menos desarrollados. Asimismo, las innovaciones que realizan se dirigen a la adaptación de tecnología importada o a la especialización en técnicas que fueron usadas anteriormente en países desarrollados, pero que han sido suplantadas y ya no son vendidas de manera eficiente en esas naciones.
- 2) Adaptación del producto a las condiciones de los países subdesarrollados, es decir, se eliminan ciertas características ("*frills*"), mientras que retienen sus funciones esenciales.
- 3) Ventajas tecnológicas porque sus productos y procesos están mejor adaptados a factores locales de precios, calidad y demanda y, además, porque de la dirección de sus innovaciones pueden derivar

---

<sup>33</sup> *Ibid.*, p. 15

técnicas que son eficientes a escalas pequeñas que las actualmente usadas en países desarrollados.

4) Productos de consumo diferenciados que compiten con los de empresas de países desarrollados debido a que cuentan con un mercado doméstico grande. La comercialización exitosa de estos bienes puede derivar de la cercana interacción con los compradores en lugar de una sofisticada publicidad. Es así como desarrollan fuerza competitiva por su experiencia en servir a una amplia gama de usuarios.

5) Las anteriores ventajas se ven reforzadas por la habilidad de funcionar mejor en ambientes económicos, culturales, de gobierno e incluso climáticos propios de países en desarrollo, así como por sus vínculos étnicos o lingüísticos, y por la experiencia de capacitar mano de obra.<sup>34</sup>

Además de dichas ventajas, se han identificado dos factores más que las refuerzan: en primer lugar, contar con recursos humanos con mayor experiencia y menor costo y, en segundo lugar, su conformación en grupos económicos, manejados por familias. Tal forma de organización y propiedad les da ventajas especiales en términos de recursos financieros, técnicos y de control.<sup>35</sup>

Como sabemos, los grupos económicos son muy característicos en las comunidades empresariales de América Latina. Podemos entenderlos como conglomerados de firmas que operan en diversos mercados, pero bajo un control empresarial y financiero común.<sup>36</sup>

Las causas por las que existen estos grupos económicos son diversas y van desde razones administrativas, organizacionales y de costos de transacción; es

---

<sup>34</sup> Sanjaya Lall. The new multinational. The spread of Third World Enterprises, Wiley, París, 1983, pp. 5 y 6

<sup>35</sup> *Idem.*

<sup>36</sup> Rhys Jenkins. Transnational Corporations and Uneven Development. The internationalization of capital and the Third World, Methuen & Co., EE.UU., 1987, p. 146

decir, buscan internalizar todas las actividades en las que participan y aprovechar los beneficios que esto trae consigo; así como por razones tecnológicas, ya que una empresa puede poseer cierta tecnología y tener el deseo de explotarla comercialmente, pero para ampliar sus beneficios iniciaría una diversificación a todos los sectores o áreas en donde la pueda explotar. También pueden surgir debido a la existencia de ciertos marcos regulatorios que favorezcan la centralización y concentración del capital, o accesos preferenciales de agentes económicos a procesos de privatización<sup>37</sup>.

Se dice que los grupos económicos prevalecen en países poco desarrollados por cinco razones: "...i) el desigual desarrollo de los distintos sectores genera señales de beneficios muy diferentes, atrayendo a los grupos en dirección de actividades con alto rendimiento (que no necesariamente son las que originaron su actividad); ii) el tamaño del mercado local es frecuentemente incompatible con la especialización sectorial; iii) los elevados niveles de riesgo asociados con las inestabilidades económicas y políticas; iv) en algunos casos el tipo de actividad inicial de la firma madre rápidamente impone un límite a las posibilidades de expansión de la empresa en dicha área y v) la intención de reducir los riesgos."<sup>38</sup>

Aunque, esta clase de ventajas aún son válidas, es indudable que en el nuevo contexto económico, las ventajas perseguidas por muchas de las empresas multinacionales de países en desarrollo se combinan cada vez más con ventajas similares a las de los países desarrollados.

En la búsqueda por aumentar su capital intelectual y, en la medida en que se desempeñan en sectores más avanzados tecnológicamente, muchas empresas de países en desarrollo han recurrido a las llamadas alianzas estratégicas con empresas de países desarrollados, incluso a la adquisición de empresas de estos

---

<sup>37</sup> Daniel Chudnovsky, *op. cit.*, pp. 41 y 42

<sup>38</sup> *Ibid.*, p. 43

países<sup>39</sup>, con el fin de estar cerca de los principales centros de innovación y acceder a los conocimientos necesarios para mejorar o mantener su posición en el mercado. Aún así, empresas de ciertos países, en especial de los países del sudeste asiático han desarrollado una serie de ventajas competitivas en sus países de origen.

Actualmente no basta sólo con adoptar y adaptar nuevas tecnologías, sino de tener la capacidad de mejorar las funciones tecnológicas, es decir, realizar actividades más complejas, como diseñar, desarrollar e innovar productos o servicios, y no sólo ensamblarlos o comercializarlos. Introducirse en actividades más complejas ofrece oportunidades de crecimiento, altos niveles de aprendizaje y de beneficios.<sup>40</sup>

Sin embargo, las firmas de países en desarrollo suelen tener dificultades para emprender actividades más complejas, debido a los altos costos de éstas y la incertidumbre inherente al proceso de aprendizaje que tendrían que emprender para alcanzarlas. Esta incertidumbre se deriva de las diversas fallas de mercado como lo es la información asimétrica para el manejo, entendimiento y posterior desarrollo de tecnologías avanzadas; asimismo se requiere de altos montos de inversiones para desarrollar habilidades, técnicas, información e incluso cambios en las organizaciones; así como invertir en proyectos de investigación y desarrollo, cuyos resultados son inciertos.<sup>41</sup>

Para superar lo anterior son necesarias políticas e instituciones que minimicen los costos de aprendizaje, promuevan externalidades y vínculos y que coordinen los mercados de factores con las necesidades tecnológicas. Todo lo

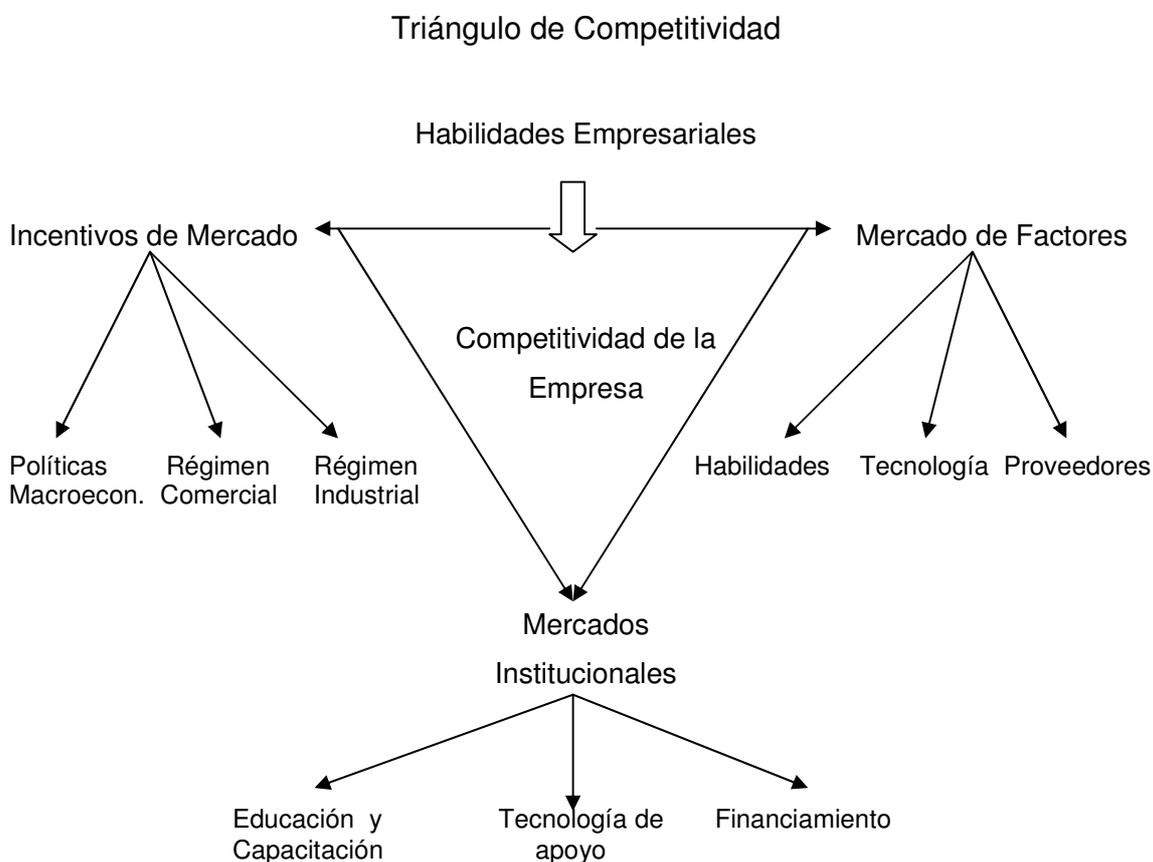
---

<sup>39</sup> Un ejemplo claro de esto es la compra realizada en diciembre de 2004 de la división de computadoras personales de IBM por parte del Grupo Lenovo, una empresa china de informática, convirtiéndose en la tercera firma fabricante de computadoras personales más grande del mundo. Aunque IBM mantiene una participación de 18.9%, esta empresa china seguirá utilizando la marca registrada de IBM por cinco años más.

<sup>40</sup> Sanjaya Lall. Competitiveness, Technology and Skills, Edward Elgar, Cheltenham Reino Unido, 2001, p. 9

<sup>41</sup> *Ibid.*, p. 17

anterior significa crear un sistema de innovación y aprendizaje.<sup>42</sup> Lall esquematiza este sistema de la siguiente manera:



Los incentivos buscan promover un entorno en el cual las empresas puedan realizar con certidumbre sus operaciones, de lo cual se encarga la política macroeconómica; pero a la vez se busca que las motive a innovar y mejorar constantemente, lo cual se pretende hacer a través de la política comercial e industrial. Durante mucho tiempo la política comercial tomó la forma de intervenciones ya sea subsidios o proteccionismo; sin embargo, actualmente gozan de poca aceptación, por lo que se ha buscado apoyar a las empresas a través de apoyos a las exportaciones.<sup>43</sup>

<sup>42</sup> *Ibid.*, p. 20

<sup>43</sup> *Ibid.*, pp. 21 y 22

La política industrial, es la que juega el papel más importante ya que, además de promover la competencia, también pretende dirigir a las empresas a que realicen actividades más avanzadas. En algunos países la política industrial ha buscado promover empresas de tamaño considerable, para que puedan asumir la inversión necesaria y los riesgos que esto trae consigo, permitiendo a sus industrias incursionar en tecnologías y exportaciones más avanzadas y obtener más capacidades para invertir en el exterior; pero se mantiene, a la vez, la competencia entre estas grandes empresas o grupos a nivel interno.<sup>44</sup>

Otro incentivo es el fomento a la calidad de la demanda, por medio de normas y reglamentos sobre los procesos o estándares mínimos que deben de cubrir los productos o servicios; así como también por medio de información a los consumidores; de tal forma que incentive a las empresas a ofrecer mejores productos e innovar constantemente.<sup>45</sup> El tamaño del mercado también es un elemento importante, y lo que determina a éste no es el total de ingresos sino la forma en que se distribuyen, debido a que una amplia base de demanda conduce al desarrollo de más capacidades.

En lo que se refiere al mercado de factores y las instituciones, el principal factor es el capital humano. Las políticas gubernamentales han de enfocarse a promover la educación y la capacitación laboral, en especial vigilar que respondan a las necesidades que van creando los nuevos avances tecnológicos y científicos. El capital humano debe de ser de calidad, por lo que, para Porter es necesario que las políticas educativas vayan más allá de aumentar el número de años de asistencia a la escuela; más bien significa elevar el nivel educativo, por medio de parámetros de calidad de elevados rendimientos y competitividad en los estudiantes, sin que ello signifique disminuir el libre acceso a la educación, así como dar a la educación una orientación práctica, lo que requiere una fuerte vinculación entre instituciones educativas y empresas.

---

<sup>44</sup> *ide.m*

<sup>45</sup> Michael E. Porter, *op. cit.*, pp. 797-804

Además de la creación de capital humano, es fundamental para la construcción de ventajas competitivas, el desarrollo de actividades de investigación y mejora tecnológica, lo que se logra por medio de políticas de innovación o de ciencia y tecnología. Michael Porter señala los elementos que debe de contener una política de innovación, a saber:

1) Que sea adecuada al desarrollo económico del país o “coherente con la combinación de sectores competitivos de un país, con su estado de desarrollo económico y con la capacidad de sus empresas y sus universidades de investigación.”<sup>46</sup>

2) Mayor atención a la tecnología con importancia comercial; es decir, investigación que aporte o produzca beneficios a la industria, lo cual es fundamental para el desarrollo de la economía.

3) Apoyo a las universidades de investigación. La importancia de estas instituciones radica en que se encuentran más abiertas a la realización de proyectos de investigación que tengan implicación en el sector productivo, y porque es una manera de incentivar y promover profesionales, como técnicos y científicos, para resolver problemas avanzados.

4) Fomentar vínculos entre las instituciones de investigación y la industria, lo cual se puede lograr por medio de:

-La creación de instituciones de investigación especializadas para cierto tipo de industria o que generen investigación y tecnología con múltiples aplicaciones.

-Contratos de investigación entre empresas y universidades. El gobierno los puede apoyar aportando fondos para la realización de proyectos.

-Crear mecanismos de difusión de las nuevas investigaciones.

5) Fomentar la investigación y desarrollo dentro de las mismas empresas, como, por ejemplo, por medio de desgravaciones fiscales cuando se realicen este tipo de actividades.

---

<sup>46</sup> *Ibid.*, p. 781

6) Acelerar el ritmo de innovación, por medio de la protección de los derechos de propiedad, especialmente las nuevas ideas, al tiempo que se evite también una larga duración de las patentes.<sup>47</sup>

Lo anterior se complementa con políticas y medidas que tienen que ver con el ámbito macroeconómico. Una de ellas es el acceso de las empresas al capital, a través de un sistema bancario y otros mercados de capital que brinden financiamiento con tasas de interés aceptable, para lo cual tendría que fomentarse el ahorro y, en el caso de los mercados financieros, procurar que un mayor número de empresas de distintos tamaños tengan acceso a éstos. Asimismo, en lo que se refiere al presupuesto gubernamental, los gastos del gobierno deben de estar enfocados en su mayoría a financiar inversiones, o en apoyos a la productividad e infraestructura. Se dice que sólo en este sentido el déficit presupuestal de un gobierno está debidamente justificado.<sup>48</sup>

Otras políticas macroeconómicas importantes son la política monetaria, o el control de los precios de los insumos, así como el control de los salarios. En este último punto, no es recomendable poner un límite al crecimiento de los salarios, sino que estos deben de incrementar conforme aumenta la productividad, ya que al aumentar el poder adquisitivo y por ende el consumo, surge una presión en las empresas para buscar ventajas competitivas en nuevos segmentos o sectores más avanzados, lo que a su vez fortalece el mercado interno.<sup>49</sup>

En general se puede decir que las políticas e instituciones, así como la forma en que se relacionan y organizan, son fundamentales para crear las condiciones adecuadas en las cuales las empresas puedan operar, pero sobre todo para que contribuyan al desarrollo general de la economía.

---

<sup>47</sup> *Ibid.*, pp. 781-786

<sup>48</sup> *Ibid.*, pp. 789-791

<sup>49</sup> *Ibid.*, pp. 794-796

### 1.2.3. Estrategias

Son diversas las estrategias que una empresa sigue para llevar a cabo su proceso de expansión a nivel internacional, que van desde el establecimiento de filiales en los países en los que opera, hasta adquisiciones, fusiones o alianzas estratégicas con otras empresas para cooperar y colaborar en ciertos proyectos en los que tienen intereses comunes, por lo regular, en áreas de investigación y desarrollo, entre otras que impliquen un grado alto de inversión.

Asimismo, una empresa puede conformar *joint ventures* con otras empresas, que son asociaciones en donde la participación accionaria está dividida y el grado de control depende del nivel de participación en la propiedad, la organización y la tecnología. En estos casos todas las actividades que realiza la empresa se llevan a cabo también de manera conjunta. Otra estrategia a elegir puede ser por vía de subcontratación, a la cual han recurrido muchas empresas en los últimos años, debido a que resulta mucho más flexible y menos costosa.<sup>50</sup>

Las estrategias varían dependiendo de las condiciones del entorno en las que actúe la empresa, la forma en que desea explotar sus ventajas de propiedad y sus objetivos. En el caso de las empresas multinacionales de los países en desarrollo, y en específico de empresas mexicanas, Alejandra Salas-Porras ha identificado las siguientes estrategias en su proceso de internacionalización:

- 1) Establecimiento de filiales para buscar un posicionamiento en los mercados en los cuales operan, para lo cual tienen que mejorar su competitividad en apego a las normas internacionales.
- 2) Alianzas estratégicas que se comprometen a actuar en combinación con otras empresas ya sea de países desarrollados o en desarrollo, lo cual implica "...segmentación, especialización, redistribución

---

<sup>50</sup> David Held, *op. cit.*, pp. 268 y 269

sectorial y/o geográfica de los mercados; combinación de redes de distribución, administración tecnológica y conocimientos de comercialización; e intercambio de ejecutivos y directores.”<sup>51</sup>

3) Colocación de acciones u otros valores en los mercados extranjeros, lo cual implica que las empresas tienen que ser más transparentes en cuanto al manejo de su información y mejorar su comunicación con los agentes que participan en los mercados financieros (inversionistas institucionales, corredores de bolsa, etc.)

4) Creación de redes de distribución, con el fin de comercializar y promover de manera más eficiente sus productos de exportación en los distintos mercados de destino. Llegan a comercializar y distribuir bienes no necesariamente producidos por la empresa.<sup>52</sup>

Las estrategias elegidas cambian de una empresa a otra o, en ciertos casos, existe una combinación de dos o más estrategias seguidas por una misma empresa.

---

<sup>51</sup> Alejandra Salas-Porras. “Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización”, en **Revista de la CEPAL**. No. 65, Santiago de Chile, Agosto 1998, p. 134.

<sup>52</sup> *Idem*.

### 1.3. DESARROLLO Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES DE PAÍSES EN DESARROLLO

Es indudable el impacto que tienen las empresas transnacionales en el desarrollo económico de un país y a la vez como el desempeño de éstas se ve afectado por el desarrollo que tienen los países.

Se han intentado dar algunas explicaciones sobre el grado de desarrollo de un país, y su papel como emisor y receptor de inversión extranjera directa, o en su caso como país de origen de empresas multinacionales; a dicha explicación desarrollada por Dunning se le ha llamado “el sendero de desarrollo de inversiones”.

En esta teoría Dunning siguiendo a autores como Porter, Rostow, Chenery, Balassa, Ozawa, Tolentino y otros, explica que un país es receptor o emisor de IED dependiendo de su grado de desarrollo económico; así se identifican distintas etapas:

-En la primera de ellas, llamada de preindustrialización, el país no ha desarrollado ningún tipo de ventajas de localización, por lo que no es capaz de atraer inversión y mucho menos de generarla.

-La segunda etapa depende de la capacidad que se tenga para mejorar sus recursos y agrandar su mercado (incrementar ingresos y demanda). En un primer momento atraerá inversión extranjera en sectores primarios o manufacturas que utilicen mano de obra intensiva.

-En la tercera etapa se da una mejora en la infraestructura comercial y la cultura de negocios. Se provee a las empresas extranjeras y nacionales de transporte y comunicaciones, así como de recursos humanos. Se crean condiciones óptimas para que las empresas puedan desempeñarse, a través de un sistema legal y políticas en materia de inversión extranjera directa. Las ventajas de localización que logra alcanzar un país tienden a aumentar la inversión

extranjera que se recibe y a mejorar su calidad. Aumenta la productividad, se introduce nueva maquinaria y métodos de producción y se amplía el mercado.

-Cuando un país mejora sus ventajas de localización, ayuda a sus firmas a generar ventajas de propiedad, lo que las impulsa a comenzar a exportar capitales. Esto sucede cuando un país alcanza cierto grado de madurez económica.<sup>53</sup>

Es necesario aclarar que estas etapas no se presentan de forma lineal y consecutiva en la realidad, además de que existen otros factores que impulsan la emisión de IED, como es la influencia de los gobiernos para incentivar la exportación de capital; asimismo, la liberalización económica y de manera más general la globalización ha llevado a que empresas de países en desarrollo inicien procesos de internacionalización, debido a la necesidad de alcanzar niveles globales de competitividad, con el fin de mantenerse en el mercado. Así, la expansión internacional se convierte en una necesidad para estas empresas.

### *1.3.1 Impacto de las EMED en sus países de origen*

Existe un debate sobre los impactos que puede traer consigo el proceso de internacionalización de las firmas de países en desarrollo y en general de todas las naciones. Los efectos que se identifican son tanto positivos como negativos, aunque estos últimos son los que han tenido mayor resonancia entre los enfoques marxistas y liberales.

Para algunos, el hecho de que un país se convierta en emisor de IED puede traducirse en salida de capitales, con costos severos para la economía como puede ser el desempleo, por la relocalización de las actividades de la firma. También se maneja el argumento de que una empresa al internacionalizarse puede adquirir más independencia con respecto a la economía nacional y sus

---

<sup>53</sup> John H. Dunning, *op. cit.*, pp. 88 y 89

estructuras políticas lo que la puede llevar a adquirir más poder frente a otros grupos sociales, en especial más poder de negociación frente al Estado y a sus empleados. Otro argumento negativo es la posible transferencia de ventajas tecnológicas o de conocimiento hacia países receptores.<sup>54</sup>

Por otro lado, encontramos argumentos más matizados y que llegan a ver efectos positivos en la emisión de IED. El primero de ellos es la mejora en la competitividad de las empresas del país emisor, debido a que combinan sus ventajas de propiedad con ventajas de localización de otros países, que no se encuentran en su país de origen, lo cual puede llevar a dichas firmas a mejorar el valor agregado de sus actividades.

Dentro de este mismo argumento se manejan otros factores que pueden mejorar la competitividad global de las firmas como es la ampliación de sus mercados, la cual se consigue únicamente a través de una interacción con los clientes, mejorando y adaptando sus productos a las condiciones locales. Asimismo, incrementa sus relaciones con los gobiernos locales, lo cual le da una posición más beneficiosa, ya que puede llegar a tener acceso a más contratos. Por otro lado, puede disminuir riesgos ante contracciones o inestabilidades económicas en su país de origen y, por último, puede tener acceso a más información.<sup>55</sup>

Si bien lo arriba señalado son algunos de los beneficios que puede traer consigo la internacionalización, la mayoría son a nivel de la firma, pero ¿qué pasa a nivel macro o nacional? En muchos casos los grandes grupos o empresas de los países en desarrollo han sido vistos y denominados como “campeones nacionales”, es decir, agentes exitosos que con su actividad se suponen capaces de impulsar el resto de la economía; bajo esta idea muchas de las políticas gubernamentales han buscado favorecerlos e incluso apoyar su formación.

---

<sup>54</sup> Daniel Chudnovsky *op. cit.*, pp. 57 y 58

<sup>55</sup> *Idem.*

Como se mencionó anteriormente, es deseable la formación de empresas de un tamaño considerable, que puedan asumir las inversiones y riesgos que implican cierto tipo de actividades productivas que crean mayor riqueza. Sin embargo, el tamaño no lo es todo, como se ha dicho también las empresas deben de formar parte de un sistema de aprendizaje y de innovación dentro de sus propios países, en donde interactúen con otros agentes e instituciones, y cuenten con el ambiente apropiado para crear ventajas competitivas y una vez iniciado el proceso de internacionalización, sean capaces de asimilar mejor todos los beneficios que se derivan de ésta, de tal forma que no sólo se queden a nivel de la firma sino que fluyan a otros sectores de la economía nacional.

Lo anterior es determinante en materia de investigación y desarrollo; las empresas multinacionales tienden a elevar sus recursos en esta área, y si no es así al menos tienen acceso a nuevas tecnologías y conocimiento, los cuales sólo resultarán beneficiosos si se tienen las capacidades al interior de la firma y de su país de origen para aprovecharlos. Pero los países en desarrollo, no sólo deben de conformarse con adaptar y asimilar tecnologías, sino llegar a convertirse en verdaderos innovadores y entrar con ello a sectores tecnológicamente más avanzados.

En este sentido, cabe resaltar nuevamente, algunas diferencias entre las regiones del sudeste asiático y la latinoamericana. En el primer caso, los países asiáticos han llegado a convertirse en innovadores y penetrar en sectores más avanzados; su sistema económico ha brindado un entorno en el cual sus firmas han desarrollado ventajas que les permiten competir en ciertos campos a la altura de grandes empresas multinacionales de países desarrollados y, a pesar de que muchas de las grandes firmas han ido en busca de activos estratégicos a los países industrializados, buena parte de sus actividades de investigación y desarrollo tecnológico u otras de alto valor agregado se realiza dentro de sus propios países.

Por su parte, en los países latinoamericanos si bien se ha desarrollado un entorno en el que las grandes firmas han adquirido ciertas ventajas que les permiten competir a nivel internacional, no han sido capaces de llevar a cabo actividades más complejas y muy pocas han entrado en sectores tecnológicamente más avanzados, y aun en esos casos dependen de la importación de insumos o tecnologías, debido a que dentro de sus propios países no existen los insumos necesarios para competir internacionalmente.<sup>56</sup>

Cuando las empresas se aprovisionan de insumos extranjeros para realizar sus actividades más importantes, la brecha entre los intereses y necesidades de la empresa con los de la nación se hace mucho más grande, especialmente "...cuando las empresas tienen metas que no apoyan las inversiones sostenidas que hacen falta para mejorar sus actividades interiores o cuando hay demasiada poca presión competitiva para innovar. Otra posibilidad es que el hecho de trasladar al extranjero los puestos de trabajo inadecuados refleje una inadecuada creación de factores, una debilidad de sectores de apoyo cruciales u otras desventajas."<sup>57</sup>

Es decir este tipo de internacionalización tiene pocos beneficios para las naciones y también para las empresas a largo plazo, ya que no ofrece la posibilidad de mantener ventajas sostenidas, como sucedería en caso de que funcionara de manera adecuada el sistema de aprendizaje e innovación, esquematizado en el triángulo de competitividad.<sup>58</sup>

En cuanto al efecto en sus balanzas de pagos, si bien dependerá del estado en que ésta se encuentre, no sólo significa una salida de ingresos que puede afectar su equilibrio sino que se puede ver recompensado por la entrada de utilidades producto de su actividad en el exterior, además de que no toda la

---

<sup>56</sup> Celso Garrido y Wilson Peres, *op. cit.*, p. 142

<sup>57</sup> Michael E. Porter, *op. cit.*, p. 815

<sup>58</sup> *idem.* Michael E. Porter denomina el esquema del sistema económico "diamante", y es parecido al triángulo de Sanjaya Lall que se utiliza en este trabajo.

inversión directa hecha por las firmas se realiza con recursos domésticos. En lo que se refiere a los ingresos fiscales, se reconoce que se pueden ver afectados debido a la utilización de precios por transferencia, pero pueden ser evitados si existen sistemas de impuestos convergentes, establecidos a través de acuerdos.<sup>59</sup>

Finalmente, se puede decir que los beneficios o costos que puede traer la actividad internacional de las empresas a sus países de origen, no sólo están determinados por las acciones u operaciones que las firmas llevan a cabo por sí mismas, sino que depende también en buena medida de las condiciones y reglas que el Estado logre generar, de tal manera que pueda, si no dirigir, sí orientar sus acciones para retribuir beneficios a sus naciones.

#### 1.4 FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA Y SECTORIAL

La inversión extranjera directa, hecha en su mayor parte por las empresas multinacionales<sup>60</sup>, tiene cierta distribución geográfica y sectorial, que a lo largo de la historia se ha caracterizado a nivel geográfico por su jerarquización, ya que la mayor parte de los flujos de inversión directa son realizados entre países altamente industrializados.

Actualmente dicha tendencia se mantiene, pero como se ha mencionado antes, está cambiando debido a la creciente participación de los países en desarrollo. En el año 2004 las corrientes mundiales de inversión extranjera directa fueron de un total de 612.000 millones de dólares, 14% más que el año anterior, siendo la primera vez en lo que va de la década que logran un aumento.<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup> *Idem.*

<sup>60</sup> Lo que quiere decir que no toda la inversión extranjera directa es hecha por las corporaciones, sino que también es realizada por otras instituciones como pueden ser gobiernos, organismos internacionales, etc.; sin embargo, al ser las firmas los principales agentes que la utilizan resulta importante estudiar su comportamiento como un indicador de las actividades que llevan a cabo y su desempeño.

<sup>61</sup> CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004*, CEPAL / Naciones Unidas, Santiago de Chile, Marzo 2005, p. 31

En la mayoría de las regiones la IED aumentó, excepto en los países desarrollados. Desde el año 2003 los países en desarrollo tuvieron una recuperación en sus entradas, con un total de 172.000 millones de dólares, en especial se dio un alza en los países asiáticos y en África. En el caso de América Latina y el Caribe disminuyó la IED<sup>62</sup>, aunque en 2004 esta región logró un aumento del 44%, esto es, el flujo de inversión extranjera directa pasó de 39.000 millones de dólares a 56.400.<sup>63</sup>

En lo que respecta a la emisión de IED, si bien más del 80% siguen dominadas por la llamada tríada Estados Unidos, Unión Europea y Japón, los países en desarrollo se han convertido en importantes emisores de inversión directa, estimulando aún más el crecimiento a nivel mundial de ésta, y a la vez volviendo más complejo el mapa de los flujos y la organización de la actividad económica internacional.

En los años ochenta estos países participaban con el 6% de las salidas totales de IED, porcentaje que aumentó a mediados de la década de los noventa al 11%, para después caer al 7% en el transcurso de la década presente (2001-2003), con un promedio anual de 46.000 millones de dólares. Se calcula que las empresas transnacionales de los países en desarrollo controlan alrededor de 859.000 millones de dólares, que representan el 10% del monto acumulado de la IED a nivel mundial. Las empresas asiáticas son las de mayor importancia, ya que de esa región las salidas han ascendido en los últimos años a un promedio anual de 37.000 mdd; a uno de 10.000 mdd en América Latina, mientras que las provenientes de África son todavía menores.<sup>64</sup>

Si bien los destinos de estas inversiones están siendo cada vez más los países desarrollados, en especial para las firmas asiáticas, cabe resaltar que las

---

<sup>62</sup> UNCTAD. Informe sobre las inversiones en el Mundo 2004. El giro hacia los servicios. Panorama General, UNCTAD / Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, Septiembre de 2004, p. 1

<sup>63</sup> CEPAL, *op. cit.*, p. 31

<sup>64</sup> UNCTAD, *op. cit.*, pp. 6 y 7

corrientes entre países en desarrollo son muy frecuentes y se encuentran en crecimiento. En 1995 el 17% de la IED que recibían los países en desarrollo que provenía de otras naciones en desarrollo, actualmente es de más del 30%.<sup>65</sup>

En lo que se refiere a la distribución sectorial de la IED, en lo que va de la década se ha dado un fuerte giro al sector servicios y la tendencia puede aumentar. En el año 2002, la parte porcentual del sector servicios en el monto acumulado mundial de IED era del 60%, con un valor de 4 billones de dólares, mientras que en anteriores años su participación era menos de la mitad. De la década de 1970 a años recientes, la participación porcentual de los otros sectores en el valor acumulado de IED ha disminuido, en el sector primario del 9 al 6% y en el sector manufacturero del 43% al 34%.<sup>66</sup>

Tanto la emisión como la entrada de IED en el sector servicios están concentradas en los países desarrollados, que emiten el 90% de la IED del total del sector y reciben el 72%, aunque es importante resaltar que los países en desarrollo han emitido importantes cantidades de inversión en este sector desde la década de los noventa y han llegado a obtener una participación del 10%.<sup>67</sup>

A diferencia del pasado, en que la mayoría de los servicios a los que se destinaba la IED eran de tipo financiero y de comercialización, actualmente la composición es más variada. Estos dos subsectores han disminuido su captación de inversión de más de la mitad en 1990 al 35% en 2002, mientras que otros servicios han aumentado su participación en el monto acumulado de IED en este mismo periodo: la producción y distribución de energía eléctrica se multiplicó 14 veces; las telecomunicaciones, almacenamiento y transporte por 16 y los servicios a las empresas es nueve veces más grande.<sup>68</sup>

---

<sup>65</sup>CEPAL, *op. cit.*, p. 35

<sup>66</sup>UNCTAD, *op. cit.*, p. 15

<sup>67</sup>*Idem.*

<sup>68</sup>*Ibid.*, p. 18

Son diversas las causas por las que se ha dado este giro hacia los servicios, la principal es la importancia que este sector ha adquirido en las economías de los países, en las que representa más del 50% de su PIB, e incluso más del 70% en las naciones avanzadas.<sup>69</sup>

Otra razón es la liberalización en los servicios a través de tratados internacionales, a lo que habría que agregar la privatización de servicios públicos como el agua, la electricidad y las telecomunicaciones, permitiendo en muchos casos la participación de inversión extranjera. Lo anterior también ha traído consigo una mayor competencia, lo cual obliga a las empresas a explotar sus ventajas y expandir sus mercados.

La mayor parte de las empresas de servicios que se internacionalizan lo hacen por medio de fusiones y adquisiciones, debido a que muchos de los servicios son difíciles de comercializar de manera internacional, por lo que se hace necesario la presencia directa de las empresas en los países en donde deseen brindarlos. En los casos de servicios comercializables, también se hacen necesarias cierto tipo de ventajas de localización como puede ser infraestructura de comunicaciones y transporte.

Es así como estamos ante un cambio en las tendencias de inversión de las empresas transnacionales, tanto a nivel geográfico como sectorial, lo cual también puede traer consigo cambios en la forma en que se organizan las actividades económicas internacionales y la forma en que cada país se inserta en ellas.

---

<sup>69</sup> *Loc. cit.*

## 1.5. MARCO TEÓRICO

Lo hasta aquí estudiado nos ayuda a comprender la forma en como se está dando el proceso de internacionalización de las empresas de telecomunicaciones del Grupo Carso, Teléfonos de México y América Móvil en el continente americano, y comprender hasta que punto tal internacionalización puede afectar el desarrollo económico del país.

Como se ha visto anteriormente las empresas multinacionales se han convertido en uno de los principales actores de la economía a nivel mundial y, aunque la mayoría proviene de países desarrollados, en las últimas décadas ha tomado especial importancia las que provienen de países emergentes. Además, se vuelven singulares ya que los motivos de su expansión internacional suelen ser distintos a los de una empresa transnacional de un país avanzado.

En el caso de Teléfonos de México y América Móvil, se trata de empresas que se han visto favorecidas por el proceso de apertura económica pero, a la vez, presionadas al estar expuestas a nuevas prácticas de negocios y a la competencia de grandes empresas extranjeras. Siguiendo a Celso Garrido y Wilson Peres, podemos decir que los factores que las favorecieron fueron:

- La privatización de Teléfonos de México, ya que Grupo Carso fue favorecido por el gobierno con la concesión de la empresa, dando la oportunidad a este conglomerado de acceder a un negocio altamente rentable y a un sector más avanzado, de aquellos en que tradicionalmente se desempeñaba.

- La legislación del sector telecomunicaciones ha favorecido grandemente el nivel de concentración a favor de las empresas aquí estudiadas.

- Se les ha dado facilidades para acceder a los mercados de capital.

-Los tratados comerciales se han mantenido al margen de la apertura del sector telecomunicaciones, por lo que no se han enfrentado a una mayor competencia de firmas extranjeras.

Aún así, la evolución del propio sector en el que se desenvuelven las presiona para que adopten nuevas prácticas de negocios, poniendo especial énfasis en su estabilidad financiera para que continúen con su expansión, ya no sólo a nivel nacional sino internacional, ya que al tener el sector una estructura cada vez más oligopólica, el tamaño de las empresas es fundamental, así como los segmentos del mercado en los que participa.

La competencia y las necesidades tecnológicas requeridas en el sector de telecomunicaciones son determinantes en las motivaciones para invertir en el exterior y las estrategias que eligen para hacerlo. Se puede decir que la IED de Telmex y América Móvil ha sido predominantemente motivada por la búsqueda de mercados (*market seeker*) y de activos estratégicos (*strategic asset seeker*). La búsqueda de mercados se debe a la necesidad de las empresas por ampliar su presencia geográfica en la región latinoamericana ante los límites de crecimiento del mercado nacional. Mientras que la búsqueda de activos estratégicos permite a ambas empresas tener acceso a conocimiento, tecnología y a otros sectores afines para continuar su desarrollo en el nuevo contexto económico y tecnológico de las telecomunicaciones.

Como mencionamos en otro apartado las empresas mexicanas han utilizado diversas estrategias en su proceso de internacionalización. Para el caso de las empresas aquí estudiadas son de especial importancia la colocación de acciones u otros valores en los mercados extranjeros, la creación de alianzas y la adquisición de empresas en los países en donde desean tener presencia.

Por lo tanto, las ventajas competitivas de Telmex y América Móvil, tienen que ver con su capacidad financiera, ventajas de administración y gestión en los

negocios en los que participan y conocimiento del mercado latinoamericano. Como hemos visto este tipo de ventajas han sido las que han caracterizado a la mayoría de las empresas multinacionales de países emergentes, en especial de países latinoamericanos.

Las ventajas que han desarrollado estas dos empresas de telecomunicaciones, han sido desarrolladas no sólo por los esfuerzos de las propias empresas sino en un contexto institucional dado. Es por eso que resulta fundamental estudiar los cambios en el sector telecomunicaciones a nivel internacional y nacional, para entender como han afectado a las empresas, lo cual se hará en el próximo capítulo.

Es importante estudiar el contexto en el que se desenvuelve la empresa, principalmente a nivel nacional, para observar hasta donde se ha logrado que los intereses de estas dos empresas sean compatibles con los intereses nacionales, ya que como vimos anteriormente sólo de esa manera se logra que una empresa sirva como impulsor del desarrollo de un país, y sobre todo saber si se ha aprovechado que existan empresas que se desempeñan en sectores más avanzados para introducir al país en actividades económicas mucho más competitivas, que tienen que ver con la llamada economía del conocimiento.

A partir de lo anterior, veremos si la forma en que se está dando la internacionalización de Telmex y América Móvil trae algún tipo de beneficios, y de qué depende que así sea, ya que, como vimos, es fundamental la participación de otras instituciones y en general un efectivo funcionamiento del sistema económico para que la internacionalización tenga un impacto positivo en la economía nacional y, si no es así, qué es lo que lo impide, es decir, qué es lo que no está funcionando adecuadamente en el “triángulo de competitividad” de nuestro país.

## **CAPÍTULO 2.**

### **PANORAMA MUNDIAL Y NACIONAL DEL SECTOR TELECOMUNICACIONES**

#### 2.1 SECTOR TELECOMUNICACIONES<sup>70</sup> ANTES DE 1980

Tradicionalmente el sector de las telecomunicaciones a nivel mundial, estuvo dominado por empresas en su mayoría estatales, aunque también las había de carácter privado o de participación mixta. Se consideraba a estas empresas monopolios naturales debido a que brindaban una utilidad pública como lo eran las telecomunicaciones; se pensaba que un solo proveedor podía lograr buenos niveles de penetración telefónica en el país, y por lo tanto cumplir con el principio de servicio universal que regía la actividad de estas empresas, pero también porque se requerían cuantiosas inversiones.<sup>71</sup>

Se dice que existe un monopolio natural cuando hay una indivisibilidad de la demanda: “La indivisibilidad del consumo implica que el costo total permanece constante cuando aumenta el número de consumidores. En consecuencia, el costo medio disminuye en función de la cantidad consumida.”<sup>72</sup> Las propias características tecnológicas de las telecomunicaciones las hacían susceptibles de ser brindadas por un solo proveedor, que tenía el carácter de monopolio, para poder ofrecer de una manera más eficaz el servicio.

---

<sup>70</sup> Por telecomunicación debemos entender toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, escritos, imágenes, sonidos o informaciones de cualquier naturaleza por hilo, radioelectricidad, medio ópticos u otros sistemas electromagnéticos.

<sup>71</sup> Ana Luz Ruelas. México y Estados Unidos en la revolución mundial de las telecomunicaciones, Universidad Autónoma de Sinaloa, UNAM-CISAN, México, 1996, p. 83

<sup>72</sup> Alain Herscovici. “Globalización, sistema de redes y estructuración del espacio: un análisis económico”, en Mastrini Guillermo y Bolaño César (editores), Globalización y Monopolios en la Comunicación en América Latina. Hacia una economía política de la comunicación, Biblos, 1999, Buenos Aires p. 53

Dentro de esta estructura sectorial se llevaban a cabo prácticas, como los subsidios cruzados, hoy en día fuertemente rechazados, pero que en ese entonces se consideraban necesarios para poder cumplir con el servicio universal.

Se entiende por subsidios cruzados aquella práctica en donde los beneficios o parte de éstos, generados en un área de operación, se utilizan para financiar otra área. En el caso de las telecomunicaciones, esto sucedía con los servicios internacionales, los cuales subsidiaban a los servicios locales. Se suponía que los usuarios residenciales, y más específicamente aquellos de posibilidades económicas más limitadas, pudieran tener acceso a los servicios de telefonía; mientras que los que financiaban esto eran los usuarios de servicios internacionales que por lo regular eran empresas. De hecho de ahí surgirá la presión de las empresas por liberalizar el sector e introducir la competencia, para disminuir los costos de tales servicios.

Otra característica de los monopolios de las telecomunicaciones era que solían tener pocos o un solo proveedor de equipo, que en algunas ocasiones era filial del operador, por lo que los usuarios sólo podían utilizar el equipo que el operador ofrecía. Esto también se elimina con la liberalización del sector.

En la década de los ochenta, el sector comienza a sufrir una serie de transformaciones, como parte de los cambios económicos, políticos y sociales que suceden a nivel mundial.

Lo que se identifica como principales impulsores de los cambios en el sector de las telecomunicaciones son la revolución tecnológica, en especial en el ámbito de las comunicaciones y la informática, así como la liberalización económica.

### 2.1.1. *Cambios Tecnológicos*

Desde los años sesenta y setenta se suscitaron una serie de desarrollos e innovaciones tecnológicas en las telecomunicaciones y la informática, que derivaron en la convergencia de estos dos sectores. La tecnología de las comunicaciones se digitalizó, lo cual mejoró la capacidad de transmisión de voz y cualquier otro tipo de información. Esta capacidad no sólo significó una mayor rapidez y un mayor número de transmisiones, sino también la aparición de nuevos servicios, e incluso favoreció la difusión de nuevos sistemas como el Internet.

Algo decisivo fue que se podía por una misma infraestructura y red de telecomunicaciones brindar múltiples servicios, lo que era anteriormente imposible, porque cada tipo de señal e información (voz, datos imágenes, etc.) necesitaba tecnología y red propia. Dicho avance propició una convergencia de los negocios, ya que, por ejemplo, empresas telefónicas ahora podían brindar servicios de transmisión de imágenes y, viceversa, empresas del sector audiovisual también podrían brindar servicios telefónicos.<sup>73</sup> Además, los avances tecnológicos también favorecieron la creación de nuevas empresas, muchas de ellas enfocadas a ofrecer servicios especializados de telecomunicaciones a las grandes corporaciones. Es decir, el sector se enfrentó a una completa reestructuración del mercado, que requería nuevos regímenes de funcionamiento.

Las telecomunicaciones se convirtieron en un elemento clave para la organización y producción de las empresas, en especial de las grandes corporaciones transnacionales y, por lo tanto, serían determinantes en el desarrollo de su competitividad.

Los avances tecnológicos, además de ser por sí mismos un factor que impulsó un cambio, se combinó con otros factores que se presentaron en esos momentos, como era la corriente de liberalización económica a nivel mundial.

---

<sup>73</sup> Gabriel Székely y Jaime Palacios. Teléfonos de México: Una empresa privada, Planeta, México, 1995, p. 19

### 2.1.2. Liberalización

La liberalización de las telecomunicaciones sólo puede ser entendida como parte de un proceso más general de liberalización de los servicios y de la economía en su conjunto.

El crecimiento del comercio y la internacionalización de las actividades productivas trajo consigo la necesidad de la internacionalización de los servicios, en especial de aquellos relacionados con las actividades económicas de las empresas, ya que como señala Arturo Santa Cruz "...los niveles de producción de bienes hicieron necesaria la elevación de la oferta de servicios relacionados con el proceso productivo."<sup>74</sup>

En particular, las telecomunicaciones son esenciales en la organización empresarial y la producción de bienes y servicios. Es por eso que las empresas multinacionales ejercieron una fuerte presión para la liberalización y apertura del sector, con el fin de aprovechar los avances tecnológicos que estaban ocurriendo en el sector que, con un régimen monopólico dominado por el Estado, no era posible. Además, se argumentaba que las empresas estatales de telefonía no eran capaces de satisfacer las necesidades de las redes informáticas, debido a que la infraestructura que controlaban era obsoleta.

En un primer momento las empresas transnacionales lograron obtener permisos para poder establecer sus propias redes telefónicas e informáticas; para inicios de la década de los ochenta muchas de ellas ya contaban con sus propias redes de telecomunicaciones alrededor del mundo. En esa misma década comenzó la apertura del sector.<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup> Arturo Santa Cruz Díaz. El proceso de internacionalización del sector servicios, Universidad de Guadalajara, México, 1994, p. 33

<sup>75</sup> Peter F. Cowhey y M. Margaret McKeown. "La promesa de un nuevo orden mundial de la información", traduc. Ángel Carlos González Ruiz, **Servicio Cultural e Informativo de los Estados Unidos de América (Boletín)**, Enero 1995, p. 2

Estados Unidos fue el país en dar el primer paso. En 1982 inició un proceso de desintegración de AT&T, el monopolio privado que había dominado el sector de las telecomunicaciones, que concluyó en 1984 con la división de la empresa en siete compañías que operarían regionalmente, brindando los servicios locales, mientras que AT&T se encargaría de los servicios internacionales.<sup>76</sup>

La tendencia continuó en otros países. En Europa, el Reino Unido fue el primer país del continente que llevó a cabo reformas en el sector. En 1984 con el gobierno de Margaret Thatcher se privatizó la empresa British Telecom y se permitió la entrada de un nuevo operador de telecomunicaciones llamado Mercury, propiedad de Cable and Wireless.<sup>77</sup>

Posteriormente Japón hizo lo mismo con su operador de telecomunicaciones Nippon Telegraph & Telephone (NTT). Este proceso se caracterizó por el gran nivel de vigilancia y supervisión para la entrada de la competencia.

No es de extrañar que estos tres países fuesen los primeros en reformar el sector, ya que en su interior hubo fuertes presiones para hacerlo, principalmente en EE.UU., al ser sus empresas las que más requerían de estos servicios para su operación. Una vez que estas naciones, cuya importancia económica es determinante, llevaron a cabo transformaciones en su interior, la tendencia de reestructuración de las telecomunicaciones se extendería a todo el mundo, ya que como indican Cowhey y McKeown: "Si los tres mercados nacionales más grandes ya no tenían acuerdos monopolísticos para el establecimiento de redes de telecomunicaciones y de informática, ¿cómo era posible que el orden mundial existente de la información pudiera sobrevivir? La respuesta era muy clara: dicho orden no sobreviviría."<sup>78</sup>

---

<sup>76</sup> *Idem.*

<sup>77</sup> Dan Schiller. Digital Capitalism. Networking the Global Market System, Massachusetts Institute of Technology (MIT), USA, 2000, p. 43

<sup>78</sup> Peter F. Cowhey y M. Margaret McKeown, *op. cit.*, p. 2

Además, Estados Unidos no sólo se limitó a reformar su sector nacional, sino se dedicó a promover la liberalización del sector a nivel internacional. La desregulación, apertura y modernización de las telecomunicaciones en otros países se convirtieron en objeto de negociación con organizaciones internacionales, así como de acuerdos comerciales. Es decir, EE.UU. buscó exportar su modelo y políticas de liberalización de las telecomunicaciones a otras naciones, en especial a aquellas en donde sus empresas tenían presencia, pero también en donde fuera posible abrir mercados a sus propias empresas de telecomunicaciones, las cuales mantenían ventajas competitivas en materia tecnológica frente a empresas de otros países.<sup>79</sup>

La liberalización de las telecomunicaciones se ha llevado a cabo por medio de las desregulaciones y privatizaciones. La desregulación ha tenido por objeto eliminar obstáculos legales y económicos a la entrada de nuevos participantes y la oferta de nuevos servicios en el sector, esto es, crear las condiciones que favorezcan la competencia y, en general, adecuar el régimen jurídico a la lógica de mercado que rige en el sector.

La desregulación por lo tanto, prepara el camino para los procesos de privatización, cuyo fin es disminuir o anular la participación del Estado como operador de telecomunicaciones, cediendo el control al sector privado, bajo el presupuesto de que su gestión será más eficiente. El Estado queda como garante del buen funcionamiento del mercado. Se da por lo tanto una separación de la operación y la regulación, la cual no existía en la anterior estructura del sector de las telecomunicaciones.<sup>80</sup>

En el periodo de 1984 a 1996 cerca de cuarenta y cuatro operadores públicos de telecomunicaciones fueron privatizados, por un valor total de 159 mil millones de dólares, una tercera parte de este capital provino del exterior de los países en

---

<sup>79</sup> *Idem.*

<sup>80</sup> Ana Luz Ruelas, *op. cit., et. passim.*

donde se realizaron las privatizaciones. El 11.5 por ciento de estas privatizaciones tuvo lugar en América Latina y el Caribe; el 31.34 por ciento en Europa Occidental, y el 54.3 por ciento (caso exclusivamente de la privatización de NTT de Japón) en el área de Asia-Pacífico. Las privatizaciones en telecomunicaciones contabilizaron el 44 por ciento del valor de las 547 infraestructuras privatizadas en el periodo considerado.<sup>81</sup>

La mayor parte de los procesos de privatización se llevó a cabo en la década de los noventa, ya que antes de 1989 sólo nueve países habían liberalizado al sector. Lo anterior se debe a que es hasta la década de los noventa cuando comienza a haber avances en las negociaciones internacionales a través de las cuales los países hacían compromisos para la apertura de su sector.

Asimismo, se suscitan otros acontecimientos que favorecen la promoción de la liberalización y facilitan la apertura del sector, como fue la desintegración del bloque soviético a finales de los años ochenta y la crisis de deuda externa que sufren varios países en desarrollo, principalmente latinoamericanos, que los vuelve más vulnerables a las presiones externas y vuelve urgente una reforma económica, particularmente a las telecomunicaciones.<sup>82</sup>

Según Ana Luz Ruelas, los motivos y los efectos de la liberalización de las telecomunicaciones son distintos en los países desarrollados y en los países en desarrollo. En los primeros, como vimos anteriormente en los casos de EE.UU., el Reino Unido y Japón, se debió en buena medida a las presiones internas por parte de sus grupos empresariales, que buscaban beneficiarse de los avances tecnológicos en el sector y a la vez aprovechar las oportunidades de negocios que representaban las telecomunicaciones por sí mismas, y de manera más amplia establecer la preeminencia del mercado en la economía.

---

<sup>81</sup> Dan Schiller, *op. cit.*, p. 45

<sup>82</sup> *Idem.*

En el caso de los países en desarrollo, la liberalización del sector fue motivada tanto por factores internos como externos. A nivel interno, el propio desgaste del modelo de desarrollo económico, que se manifestó en profundas crisis económicas, hizo urgente la adopción de un nuevo modelo de desarrollo, el cual al estar influido por las tendencias económicas internacionales, tuvo un carácter más liberal. La crisis económica, puso de manifiesto y agudizó los retrasos en muchos sectores, como sucedió con las telecomunicaciones, que en este caso se hacía cada vez más grande por los avances tecnológicos que se estaban suscitando.<sup>83</sup>

La modernización de las telecomunicaciones era un imperativo, pero se argumentaba que el Estado no contaba con los recursos necesarios para llevarla a cabo; la única salida que se perfilaba era permitir la participación del sector privado, que además coincidía con las políticas liberales que predominaban tanto a nivel nacional como internacional.

En este sentido, existe otra diferencia con los países avanzados, pues muchas naciones en desarrollo no contaban con empresas o conglomerados que tuvieran la suficiente capacidad financiera para adquirir el control de una empresa de telecomunicaciones y, si los tenían, no contaban con las tecnologías adecuadas para su modernización. Por ello se hizo necesaria la participación de capital extranjero y en muchos países fueron las empresas de telecomunicaciones de países industrializados las que obtuvieron las concesiones de operación en los procesos de privatización. La participación extranjera dependía del porcentaje que permitían las legislaciones nacionales, el cual si bien se amplió, en muchos casos no era más del 50%, por lo que tenían que conformar alianzas con empresas nacionales, como fue el caso de México.

Los procesos de liberalización de las telecomunicaciones no han sido fáciles, ya que se han topado con resistencia, en especial de los sindicatos de

---

<sup>83</sup> Ana Luz Ruelas, *op. cit.*, pp. 126-128

trabajadores telefonistas, o por parte de funcionarios o fuerzas políticas que sienten afectados sus intereses e influencia ante la privatización de los operadores. Asimismo, las telecomunicaciones son un área delicada por su importancia estratégica en materia de interés, seguridad y soberanía nacional.

En este sentido, los propios gobiernos se vieron reticentes a ceder el control que mantenían en el sector, por lo que su liberalización se ha dado de manera gradual. Para los países en desarrollo el asunto de la soberanía nacional vuelve aún más complicado la participación de inversión extranjera en el sector, cosa que no sucede en los países desarrollados, ya que el control de sus operadores es asumido por sus propias empresas.

La liberalización de las telecomunicaciones, también modificó el principio del servicio universal; es decir, al ser vistas éstas como una utilidad pública, y reconocer su importancia para el desarrollo social, se requería que existiera una amplia cobertura, en ese entonces, telefónica entre la población. Si bien, a pesar de la privatización se establecieron obligaciones para que las ahora empresas privadas de comunicaciones mantuvieran niveles altos de penetración de servicios de telecomunicaciones entre la población y ofrecieran tarifas adecuadas para que la población de los distintos niveles de ingresos pudieran tener acceso a los servicios, se requieren instituciones lo suficientemente capaces de aplicar las legislaciones y vigilar su cumplimiento por parte de las grandes firmas de telecomunicaciones.

En los países desarrollados, el objetivo del servicio universal estaba casi satisfecho, ya que existía alta densidad telefónica. El problema consistía en ampliar la cobertura de los nuevos tipos de telecomunicaciones como el Internet. En contrapartida, las naciones en desarrollo no han logrado alcanzar una buena penetración de la telefonía y la brecha digital con los países avanzados se hace

más grande cuando aparecen nuevos servicios que se vuelven esenciales y tienen que ser llevados a la población.<sup>84</sup>

Ahora que las telecomunicaciones funcionan bajo la lógica del mercado, tienden a concentrarse en áreas geográficas de mayor rentabilidad, tanto al interior de los países como a nivel internacional, es decir, áreas urbanas; asimismo, han dado prioridad a los servicios corporativos o sea aquellos orientados hacia negocios o empresas. Por lo anterior, se hizo necesario que los países contaran con instituciones con el poder suficiente para ser capaces no sólo de vigilar la competencia y a los ahora monopolios privados, sino de implementar políticas y medidas sociales que complementaran a las medidas económicas.

El problema en los países en desarrollo es que las instituciones no se han mostrado lo suficientemente capaces para hacer cumplir los nuevos regímenes regulatorios del sector, ni han creado políticas de largo plazo que disminuyan las deficiencias y desigualdades que, en materia de telecomunicaciones, genera el mercado.

## 2.2. PANORAMA ACTUAL DE LA INDUSTRIA MUNDIAL DE TELECOMUNICACIONES

Desde la década de los noventa el sector telecomunicaciones a nivel mundial ha tenido un gran crecimiento económico, producto en buena medida de la liberalización y la evolución tecnológica. Según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en donde se concentran los países con las economías más importantes del mundo, incluido México, en 1995 los ingresos obtenidos por concepto de los servicios de telecomunicaciones representaban el 2.3% del Producto Interno Bruto (PIB) del área, proporción que se incrementó en el año 2003 al 3.2% del PIB conjunto de los países de la OCDE.

---

<sup>84</sup> *Ibid.*, pp.145-149

Es decir, el tamaño del mercado de los servicios de telecomunicaciones, con base en sus ingresos, es equivalente a los 946 mil millones de dólares.<sup>85</sup>

Los segmentos más importantes del sector son las comunicaciones móviles y el Internet que se han convertido en los más dinámicos y rentables; mientras que la telefonía fija, tanto local como de larga distancia disminuyó su participación en los ingresos. Esto se explica en buena medida por dos factores, el primero de ellos tiene que ver con el alto nivel de penetración que en varios países ha alcanzado la telefonía fija, así como la disminución de las tarifas; y el segundo es que estos servicios están siendo sustituidos por otros como las comunicaciones móviles, la telefonía por Internet (VoIP), el correo electrónico e incluso el fax.

Para ilustrar lo anterior tenemos que en 1992 las comunicaciones internacionales representaban el 20% de los ingresos totales del sector y una década más tarde en la mayoría de los países del área representan entre el 2 y 3% de los ingresos, excepto en México y Luxemburgo en donde aún representan entre el 8 y el 10% respectivamente. Por su parte, el segmento de las comunicaciones móviles tuvo ingresos de 336 mil millones de dólares, que representa una tercera parte del valor del mercado.<sup>86</sup>

La telefonía móvil y el Internet se vuelven determinantes en la forma en como evoluciona el mercado. Como se mencionó la telefonía móvil ha tenido un incremento muy acelerado, al grado de que se convierte en un sustituto de la telefonía fija, ya que está cubriendo las necesidades de comunicación de varios países en donde la telefonía fija no tiene mucha penetración; asimismo los avances tecnológicos en la telefonía celular permiten que cada vez se pueda ofrecer más servicios a través de ella, lo cual la hace un segmento de mercado muy lucrativo.

---

<sup>85</sup> OCDE. OECD Communications Outlook 2005, París, Francia, 2005, pp. 68 y 69.

<sup>86</sup> *Ibid.*, pp. 70 y 73

Por otra parte, el Internet se ha convertido en el medio de comunicación por excelencia, porque en él se condensa la convergencia; es decir, a través de Internet se pueden transmitir datos, imágenes, voz, así como realizar transacciones comerciales. Se dice que se perfila como la principal amenaza para las operadores tradicionales de telecomunicaciones, ya que por medio de Internet se puede ofrecer telefonía y otros servicios de una forma más rápida y a un bajo costo.

Los cambios mencionados determinan cómo se esta reestructurando la industria a nivel internacional como veremos en el siguiente apartado.

### *2.2.1. Estructura del Mercado*

La liberalización y digitalización tecnológica en la industria de las telecomunicaciones no produjo una mayor competencia que a la larga favorecería a los consumidores con una mayor oferta de servicios a costos accesibles, tal y como afirmaron los promotores de la apertura del sector. Por el contrario la estructura de la industria tendió a concentrarse cada vez más.

Las empresas que más se beneficiaron con el proceso de apertura del sector a nivel mundial fueron las provenientes de Estados Unidos y Europa Occidental, las cuales contaban con ventajas tecnológicas y financieras que les permitían aprovechar la serie de privatizaciones que hubo en los países menos avanzados, gracias a lo cual ampliaron sus mercados.

Si bien las estrategias de expansión de las empresas diferían<sup>87</sup>, todas las firmas buscaron mantener una posición importante dentro de la industria. Aunque sus estrategias internacionales han cambiado, las empresas de los países

---

<sup>87</sup> Se dice que la estrategias de expansión de las empresas diferían entre si, ya que algunas decidían participar en segmentos de mercado muy específicos, como lo eran los servicios corporativos. Algunas otras decidían adquirir en su totalidad o parcialmente a operadores de telecomunicaciones, dependiendo del grado de inversión extranjera que las legislaciones de cada país permitían.

industrializados son las que acaparan la mayor parte del mercado a nivel internacional

**CUADRO 2. PRINCIPALES 20 OPERADORES DE TELECOMUNICACIONES DE LA OCDE 2003**

<b>Operador</b>	<b>Ingresos</b> (millones de dólares)
1. NTT (Japón)	95, 709
2. Verizon (Estados Unidos)	67, 752
3. Deutsche Telekom (Alemania)	62, 739
4. Vodafone (Reino Unido)	55, 015
5. France Telecom (Francia)	51, 821
6. AT&T (Estados Unidos)	42, 197
7. SBC (Estados Unidos)	40, 847
8. Telecom Italia (Italia)	35, 051
9. Telefónica (España)	31, 910
10. BT (Reino Unido)	30, 359
11. Bell South (Estados Unidos)	22,635
12. KPN Telecom (Holanda)	14, 502.25
13. Telstra (Australia)	13, 818
14. Bell Canada Enterprises (Canadá)	13, 611
15. Swisscom (Suiza)	10, 990
16. Telmex (México)	10, 829
17. Telia Sonera (Suiza)	10, 108
18. Korea Telecom (Rep. de Corea)	9, 714
19. MMo2 (Reino Unido)	9, 334
20. Cegetel/ SFR (Francia)	8, 510
<b>Total</b>	<b>637, 447.25</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE ([Communications Outlook 2005](#), p. 79).

En la siguiente página se muestra un cuadro en el cual se exponen los principales operadores de telecomunicaciones de la OCDE, con datos del año 2003, en el que sobresalen empresas de Estados Unidos, Europa y Japón; así como una empresa Australiana. Los únicos países con economías emergentes en la lista son la República de Corea y México, ya que Teléfonos de México se ubica en el lugar dieciséis.

Cabe resaltar la enorme concentración de ingresos que existe en la industria de las telecomunicaciones pues, como puede verse, las 20 empresas enlistadas concentran las dos terceras parte de los ingresos del mercado registrados en el área de la OCDE durante el año 2003, que como vimos fue de 946 mil millones de dólares. De estas veinte firmas las cinco primeras, provenientes de las principales economías del mundo: EE.UU., Japón, Alemania, Reino Unido y Francia concentran un tercio del total de ingreso del mercado.

Además, se observa en la lista como dominan los operadores de Estados Unidos, ya que de las veinte empresas 4 son estadounidenses, seguido por Reino Unido y Francia con dos empresas cada uno, las restantes corresponden a otros países de Europa, Japón, Australia y, como se mencionó la República de Corea y México.

Aunque no es considerada dentro de este estudio, debido a que se basa en el área de la OCDE, es necesario resaltar la importancia del operador chino China Telecom, cuya presencia en el mercado asiático también es importante.

Entre los más importantes operadores de telecomunicaciones de países emergentes, se encuentran Teléfonos de México y Korea Telecom (KT) y su presencia se explica por la fortaleza de ambas empresas en sus mercados nacionales, debido a la forma en como se dio la privatización y el proceso de liberalización del sector en esos países.

En el caso particular de México, se buscó la creación de una empresa nacional lo suficientemente fuerte que pudiera competir en el nuevo contexto económico internacional. A diferencia de lo que sucedió en otros países en desarrollo, y en específico en otros países latinoamericanos, en donde los operadores de telecomunicaciones fueron vendidos en su totalidad a empresas extranjeras o divididas por regiones o segmentos de mercados; en México Telmex se privatizó como una empresa verticalmente integrada, la cual quedó bajo el control de empresarios mexicanos a pesar de tener participación extranjera. Además de que el proceso de liberalización en nuestro país ha favorecido a la empresa como veremos más adelante.

En el caso de Corea, los procesos de liberalización han sido bastante selectivos, por lo que también ha buscado el fortalecimiento de empresas nacionales capaces de competir internacionalmente y que impulsen el desarrollo económico de aquel país. En el caso de Korea Telecom, este operador fue creado en 1981 como una empresa estatal, y fue privatizado hasta el año 2002 y se ha mantenido como el principal operador de telecomunicaciones en ese país.

Otro fenómeno que ha determinado la estructura de la industria, son las fusiones y adquisiciones (FyA), así como las alianzas estratégicas, que también forman parte del posicionamiento de las empresas de telecomunicaciones a nivel internacional.

Entre los motivos principales por los que las firmas recurren a las FyA se encuentran la necesidad de atraer clientes; aumentar su capacidad; conseguir economías de escala; crear redes internacionales, en especial redes de alta tecnología y capacidad; pero sobre todo buscan “moldear el futuro del sector de forma que se ajuste a sus preferencias”.<sup>88</sup>

---

<sup>88</sup> Colin Turner. Economía de la información: estrategias empresariales para competir en la era digital, Deusto, Bilbao, 2001, p. 124.

En cuanto a las alianzas estratégicas, las motivaciones son parecidas, ya que se busca aumentar las capacidades y ventajas competitivas de las empresas que participan en ellas, principalmente con el fin de mejorar los servicios de telecomunicaciones que ofrecen a sus principales clientes, las empresas multinacionales. Los tipos de alianzas que se han identificado son los siguientes:

-Acuerdos de conexión. Su fin es acceder a los servicios nacionales y se ofrecen conjuntamente servicios internacionales.

-Creación de una empresa conjunta entre los operadores de la alianza para ofrecer a través de ella cierto tipo de servicios comunes, por lo regular de carácter internacional.

-Fusión de operadores internacionales.

-Creación de organizaciones internacionales.<sup>89</sup>

Las alianzas son consideradas estrategias a corto plazo , debido a que la mayoría perdura poco tiempo, por los inconvenientes con los que se presentan, y que tienen desde un carácter técnico, como por los esfuerzos que implica integrar los distintos sistemas para garantizar que la red sea interconectable y operable, hasta las dificultades de adaptación de las empresas debido culturas de empresa diferentes.

Durante la década de los noventa fue cuando se produjeron el mayor número de alianzas y fusiones. Algunos ejemplos de FyA durante los noventa en EE.UU. es la adquisición por parte de AT&T del operador local TCG para tener acceso a servicios locales ya que, como se puede recordar, al ser dividida AT&T en los años ochenta, se limitaron sus negocios a la oferta de servicios internacionales. Otro ejemplo es la adquisición de Telekom Italia por parte de Olivetti.<sup>90</sup> Aunque este tipo de operaciones en el sector ha disminuido recientemente, no dejan de producirse y causar efectos importantes en la

---

<sup>89</sup> *Ibid.*, p. 126

<sup>90</sup> *Ibid.*, pp. 124 y 125

estructura del mercado, tal y como sucedió con la fusión en 2006 de SBC Communications con AT&T.

El sector telecomunicaciones, es una de los más internacionalizados. Las empresas del sector son de las que más han emitido y recibido inversión extranjera a nivel mundial, debido principalmente a los procesos de privatización y liberalización, que han permitido a muchas empresas buscar oportunidades de crecimiento en mercados extranjeros. El grado de internacionalización de muchas de las firmas ha aumentado; en una muestra de empresas de la OCDE, se registró que de 1999 al 2003 la proporción de ingresos derivados del incremento de sus inversiones extranjeras aumentó del 10.7% al 22%.<sup>91</sup>

En los últimos años las empresas tienden a invertir en sus propias regiones, cuando anteriormente parecían empeñarse en tener un carácter más global. Como ejemplos tenemos a Telefónica de España que además de sus inversiones en Latinoamérica (región culturalmente afín) tiene inversiones en Portugal Telecom; por su parte, el operador alemán Deutsche Telekom también ha invertido en países de su región, como en Slovak Telekom. Un ejemplo aún más cercano del carácter regional que están tomando las empresas de telecomunicaciones son Teléfonos de México y América Móvil en América Latina, en las cuales se profundizará más adelante. Incluso algunas empresas han vendido sus participaciones que tenían en ciertos países, ya que prefieren mantenerse en los mercados en los que se encuentran más consolidadas. Firmas como Telecom Italia o Verizon vendieron sus participaciones accionarias que tenían en empresas de América Latina.<sup>92</sup>

Lo anterior sugiere la existencia de acuerdos oligopólicos a través de los cuales las principales empresas de la industria están delimitando y consolidando sus mercados, segmentando el mercado mundial por regiones. Esto no significa

---

<sup>91</sup> OCDE, *op cit.*, p. 70

<sup>92</sup> *Idem.*

que dejen de tener intereses globales, porque aún hay empresas que mantienen participaciones en distintas regiones del mundo, sino que dan prioridad a sus mercados naturales o con los que se encuentran más familiarizados, porque en ellos encuentran más facilidades para desempeñar sus actividades.

El sector de telecomunicaciones se caracteriza, por lo tanto, por la gran concentración de capital que lo lleva a conformar una estructura oligopólica, aún y cuando con las transformaciones aumentaron los niveles de competencia, que cada vez se ven más reducidos, principalmente en los espacios nacionales, ya que es a nivel internacional donde aún se mantiene una fuerte competencia.

### *2.2.2. Investigación y Desarrollo*

El sector telecomunicaciones es uno de los que requieren continuas mejoras tecnológicas, ya que su desarrollo depende de éstas. Los gastos en esta área realizados por operadores de telecomunicaciones se encuentran entre los 7 y 8 mil millones de dólares, de los cuales la mayoría es realizada o inducida por la política y regulación gubernamental de los países, debido a que son pocos los operadores que realizan estas actividades como parte de su estrategia empresarial.

Japón, Francia y la República de Corea, son ejemplos de países en donde la regulación induce a sus operadores a realizar actividades de investigación y desarrollo. En Japón la ley obliga a NTT a dirigir investigación relacionada con las tecnologías de la comunicación e información, siendo la responsable de promover la investigación y divulgar sus resultados.<sup>93</sup>

En Corea del Sur, la Ley de Telecomunicaciones faculta al ministerio de Comunicaciones e Información para hacer recomendaciones a los proveedores para que destinen un porcentaje de sus ingresos anuales a la investigación en telecomunicaciones, la cual se puede financiar de dos formas: ya sea que las

---

<sup>93</sup> OCDE, *op. cit.*, p. 75

compañías asuman todos los gastos o por medio de contribuciones externas que se hacen a través de un fondo administrado por el Ministerio, el cual lo distribuye a institutos de investigación coreanos.<sup>94</sup>

Por su parte, en Francia la regulación requiere que France Telecom gaste el 4% de sus ingresos en investigación y desarrollo. En otros países no existe una regulación o política que obligue a sus operadores a realizar actividades de I&D; sin embargo, existen algunos que lo han hecho por iniciativa propia a lo largo de su historia como en el caso de AT&T y British Telecom.<sup>95</sup>

A raíz de la liberalización de los mercados, los operadores de telecomunicaciones tienden a concentrar sus gastos de I&D sólo en aplicar servicios y tecnología desarrollados por otras empresas, es decir, por las compañías de equipo; por lo que los operadores se convierten en consumidores de tecnología y otras aplicaciones.

Lo arriba señalado se refleja en el gasto en I&D hecho por las compañías de equipo que pasó de 27 mil millones de dólares en 1997 a 37 mil millones de dólares en el 2003. Otro indicador importante son las patentes registradas. En Estados Unidos hubo 10 420 patentes en 2003 registradas por compañías de equipo, 63% más que en 1997; mientras que las patentes registradas por operadores de telecomunicaciones sumaron un total de 462 y, si bien tuvieron un incremento del 180% con respecto al año 1997, están muy por debajo de las patentes de los proveedores de equipo.<sup>96</sup>

Se puede observar que, a raíz de la liberalización de la industria, el grado de especialización en los distintos segmentos de ésta se ha intensificado. A pesar del poder económico e importancia de muchos operadores no han sido verdaderos impulsores de actividades de investigación y desarrollo, ya que se convirtieron en

---

<sup>94</sup> *idem.*

<sup>95</sup> *Idem.*

<sup>96</sup> *Ibid.*, p. 76

consumidores de tecnología. Sin embargo, como vimos existen países en los que se promueve que las empresas de telecomunicaciones lleven a cabo investigación y desarrollo tecnológico, y se puedan relacionar con otros sectores e instituciones, buscando disminuir la dependencia tecnológica con respecto a las empresas de equipo extranjeras.

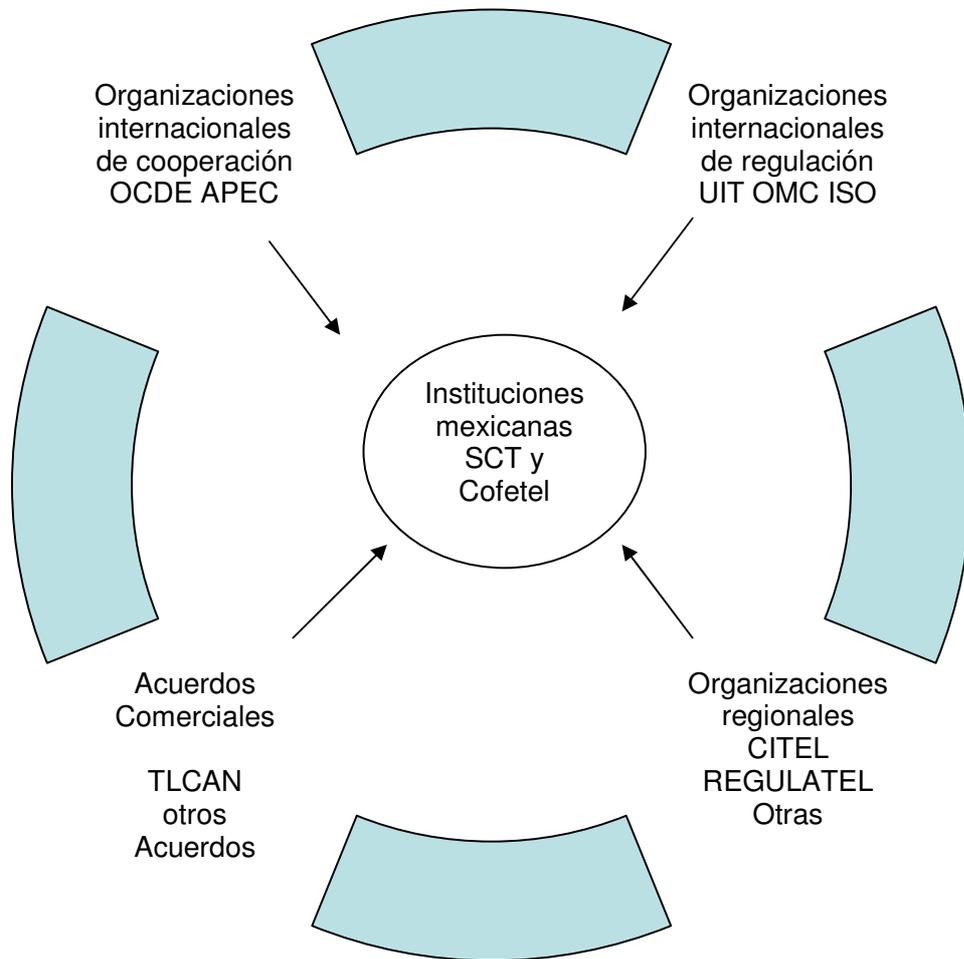
Aun así, podemos decir que la industria de las telecomunicaciones es de las que realizan más desarrollos tecnológicos y, por ende, entre las más dinámicas e importantes en la economía a nivel internacional.

A continuación se trata el régimen jurídico y político del sector telecomunicaciones que prevalece a nivel internacional, en especial las principales organizaciones y acuerdos que tienen influencia directa en México y contribuyen a determinar el desarrollo del sector en nuestro país.

### 2.3. REGIMENES INTERNACIONALES

Los regimenes internacionales en materia de telecomunicaciones están formados por las tendencias políticas y legislativas predominantes a nivel mundial. Existen instituciones específicas encargadas de emitir normas y compromisos obligatorios para sus miembros. Sin embargo, existen otras tantas que sin emitir legislación o sin que sus resoluciones sean vinculantes, tienen una fuerte influencia política en sus miembros, además de servir de foros de cooperación para fijar estándares, armonizar políticas y actividades en el sector.

Las distintas organizaciones tienen alcances diferentes, pues encontramos desde aquellas de carácter mundial como la Unión Internacional de Telecomunicaciones(UIT) y la Organización Mundial de Comercio(OMC), que emiten regulaciones y compromisos vinculantes para sus miembros, hasta aquellas de carácter regional que sirven de foros de cooperación, sin por ello dejar de ser importantes.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Cofetel

Existe un gran número de organismos a nivel mundial especializados en el sector de telecomunicaciones, sin embargo, en este apartado sólo se tratan los más importantes, particularmente aquellos que han tenido influencia directa en México, como lo son la OMC, UIT, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) , Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC), y otros regionales como la Comisión Interamericana de Telecomunicaciones (CITEL).

Además, también se estudian los acuerdos comerciales como el TLCAN que influye directamente en nuestro país así como muchos otros acuerdos comerciales suscritos por México que, si bien no se enfocan al sector, todos tratan de apegarse a las normas internacionales que garanticen el funcionamiento de las telecomunicaciones y, por ende, el funcionamiento de las demás actividades económicas.

### 2.3.1. *Organizaciones Internacionales: la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)*

En el proceso de reestructuración de las telecomunicaciones, los organismos internacionales tuvieron un papel fundamental. Algunos como promotores de la apertura del sector, y otros como foros de las negociaciones internacionales, de los cuales emergería un nuevo régimen de las telecomunicaciones a nivel mundial.

Al igual que en muchos otros sectores, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial promovían la liberalización económica. Su influencia se hizo mucho más patente en las naciones en desarrollo en la década de los ochenta, ya que condicionaban su ayuda financiera a cambio de reformas económicas estructurales. En el caso específico del sector telecomunicaciones, resaltan las medidas tomadas por el Banco Mundial, el cual además de sugerir la apertura del sector, también disminuyó su ayuda destinada a las telecomunicaciones. “De 1969 a 1973 redujo su gasto promedio anual de 6.4 por ciento a 2 por ciento... y en 1983 cayó a menos de 1 por ciento.”<sup>97</sup> De lo que se trataba era de inducir a los países en desarrollo a obtener fondos vía participación privada.

Otro organismo importante es la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), que durante mucho tiempo fue el principal organismo en el sector. Sin embargo, por el régimen de monopolios estatales, las funciones de la UIT eran principalmente en materia de estandarización de la infraestructura y de las redes

---

<sup>97</sup> Ana Luz Ruelas. *México y Estados Unidos en la revolución...op. cit.*, p. 119

de telecomunicaciones, para garantizar la interconexión entre las redes nacionales. Es decir, sus funciones eran predominantemente de carácter técnico, y en cuestiones políticas y económicas promulgaba la defensa de la soberanía nacional y el carácter público de las telecomunicaciones para promover el desarrollo social. En las décadas de los sesenta y setenta en las relaciones norteamericanas, tomó posiciones que por lo general favorecían a los países en desarrollo, ya que estos lograron tener una influencia importante dentro de la organización.<sup>98</sup>

Lo anterior provocó que los países avanzados, en especial EE.UU., considerara poco viable a la UIT para promover la apertura del sector y mucho menos como foro para iniciar negociaciones al respecto; en primer lugar, porque sus objetivos no tenían mucho que ver con las funciones técnicas que tradicionalmente desempeñaba la UIT y, en segundo lugar, porque los países en desarrollo tenían demasiada influencia, lo cual podría ser un obstáculo para las negociaciones de reestructuración del sector.<sup>99</sup>

Es por eso que los países desarrollados optaron por el GATT para promover el proceso de liberalización de las telecomunicaciones. Fue así como la UIT fue desplazada como foro del que podían emanar los nuevos regímenes internacionales de las telecomunicaciones.

Aunque la UIT comenzó a promover las nuevas tendencias del sector a finales de los años ochenta, siguen predominando en ella las funciones técnicas como la de garantizar la interconectividad de las redes de telecomunicaciones y en el caso del espectro radioeléctrico y la órbita geoestacionaria de los satélites, vigilar su utilización racional y eficaz; emitir normas de estandarización para las tecnologías de la información y comunicación, además de facilitar la cooperación

---

<sup>98</sup> Marco C. E. J. Bronckers y Pierre Larouche. "Telecommunications Services and the World Trade Organization" en **Journal of World Trade**, Vol. 31, No. 3, La Haya, Junio 1997, p. 6

<sup>99</sup> *Idem.*

entre los países para el desarrollo económico y social mediante el uso de las telecomunicaciones.<sup>100</sup>

Aún así la organización continúa siendo uno de los principales organismos de regulación de las telecomunicaciones, esencial para el buen funcionamiento de las redes mundiales de telecomunicaciones, tan necesarias para la realización de las actividades productivas y el comercio.

### *2.3.2. Organización Mundial de Comercio (OMC)*

Como se señaló anteriormente, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) se convirtió en el medio más viable para iniciar las negociaciones de liberalización de las telecomunicaciones, debido a que contaba con formas de negociación que conocían bien los países industrializados y, sobre todo, porque los principios que regían la liberalización del comercio de bienes podían ser aplicados a las telecomunicaciones. Una razón más es que contaba con un mecanismo de solución de controversias, en el cual se podían resolver cualquier problema que se suscitara en el proceso de apertura.

La Ronda de Uruguay, que inició en 1986, incluyó por primera vez a los servicios como parte de las negociaciones de apertura comercial. Aunque los países en desarrollo se negaban a aceptarlo, lo único que consiguieron fue que los servicios se trataran como un asunto diferente de los bienes.

Como parte de esta Ronda, en 1989 iniciaron las negociaciones en materia de servicios. El proceso de negociación fue bastante difícil, debido a la divergencia de intereses que mantenían los países en materia de telecomunicaciones. En 1997 se creó el Grupo de Negociaciones sobre Telecomunicaciones Básicas, a

---

<sup>100</sup> Rafael Rodríguez. Quién es quién en los instrumentos internacionales suscritos por México en materia de telecomunicaciones, CIDE, No. 158, Agosto 2004, México, p. 5

través del cual se logró en 1997 llegar a un acuerdo, que se conoce como el Cuarto Protocolo y que forma parte del GATS.<sup>101</sup>

A continuación se presentan los principales acuerdos en materia de telecomunicaciones alcanzados dentro del marco de la OMC.

*Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en inglés).* Este acuerdo condensa todos los compromisos alcanzados por los países miembros de la organización en materia de comercio de servicios, buscando aplicarle los principios fundamentales que rigen al comercio internacional de bienes.

El GATS contiene distintos tipos de compromisos: en primer lugar, aquellos que se aplican de manera general, es decir, a cualquier tipo de servicio, que son fundamentalmente el principio de nación más favorecida, el principio de trato nacional y la transparencia;<sup>102</sup> en segundo lugar, los compromisos que se aplican a sectores en específico. Cada país miembro tiene un calendario para cumplir con sus compromisos, y dentro de estos las limitaciones o reservas en materia de acceso a mercado y al principio de trato nacional.

En el caso de las telecomunicaciones, el Cuarto Protocolo contiene los compromisos específicos que hicieron los países miembros.

*Cuarto Protocolo.* Los compromisos hechos en la materia involucran tanto a los servicios básicos de telecomunicaciones como a los servicios de valor agregado. Entre los servicios en que se lograron acuerdos se encuentran: telefonía, tanto servicios locales como internacionales; transmisión de datos,

---

<sup>101</sup> Simon Norton. "Liberalisation in the international telecommunications market: the General Agreement on Trade in Services", en **Communications Law**, Vol. 4, No. 6, Inglaterra, 1999, p. 223

<sup>102</sup> *Idem.*

arrendamiento de líneas; telefonía móvil y otros servicios móviles; capacidad de transporte y servicios satelitales.<sup>103</sup>

Además, se lograron obtener compromisos para permitir la entrada de inversión extranjera, uno de los objetivos más perseguidos por EE.UU.; sin embargo, algunos países importantes mantuvieron límites a la inversión en ciertos servicios, y otros la limitaron en sus operadores locales como fue el caso de Japón, Australia y Nueva Zelanda.

El Cuarto Protocolo incluye un documento denominado Papel de Referencia, en el cual se establecen una serie de principios que buscan proveer de salvaguardas a las legislaciones nacionales para hacer efectivo el acceso al mercado y la entrada de inversión extranjera y, en caso de cualquier problema de implementación o incumplimiento de los compromisos, poder llevarlo al sistema de solución de controversias de la OMC. Algunos de los asuntos tratados en el Papel de Referencia son los siguientes:

-Regulación del “operador mayor” de servicios de telecomunicaciones. Se denomina así a una empresa que tiene el suficiente poder en el mercado para controlar o determinar la posición de los demás actores que participan en éste. Por lo general, este operador tiende a controlar la infraestructura y red pública de telecomunicaciones, por lo que tiene la capacidad de realizar ciertas prácticas, como negarse a rentar líneas o imponer tarifas muy altas de interconexión.

-Competencia. Se establece el deber de adoptar medidas antimonopólicas, realizadas en especial por los operadores mayores, y se identifican tres tipos principales de este tipo de prácticas:

1)Subsidios cruzados. Si bien se supone que dejarían de llevarse a cabo, algunas de las grandes empresas aún los practican; el problema radica en que son difíciles de detectar por la amplitud de operaciones que realizan los grandes operadores de telecomunicaciones.

---

<sup>103</sup> Marco C. E. J. Bronckers y Pierre Larouche, *op. cit.*, p. 21

2) La participación de los grandes operadores de telecomunicaciones en varios niveles de mercado. Al hacer esto pueden llegar a convertirse en competidores de empresas a las cuales les rentan líneas para ofrecer sus servicios, lo cual pone en desventaja a estas últimas, ya que el operador cuenta con información privilegiada de sus competidores. El Papel de Referencia no hace ninguna recomendación al respecto, aunque se dice que una solución puede ser delimitar legalmente los negocios en los que pueden participar los grandes operadores.

3) Retención de información técnica y comercial. Se establece que se debe de obligar a los grandes operadores a divulgar todo tipo de información técnica y comercial a las partes que deseen o estén interesadas en ofrecer ciertos servicios.

-Interconexión. Es el vínculo que se debe de establecer entre las redes de los distintos proveedores de servicios de telecomunicaciones, para lo cual el Papel de Referencia establece una serie de parámetros:

- 1) Debe ser en puntos técnicamente posibles;
- 2) Los términos, condiciones y tarifas no deben de ser discriminatorios y la calidad de la interconexión no debe ser menos favorable que la ofrecida a subsidiarias, filiales o terceras partes;
- 3) Debe ser proveída a tiempo;
- 4) Las tarifas deben de ser costo-orientadas y no costo base;
- 5) Los términos, condiciones y tarifas deben de ser transparentes y razonables, para que permitan posibilidades económicas:
- 6) No debe de haber necesidad de pagar componentes de la red o facilidades que no son requeridas;
- 7) La interconexión debe de ser proveída en los puntos requeridos.

-Licencias. Señala que deben de estar disponibles los criterios establecidos en los países para obtener una licencia; los periodos requeridos para su aplicación, y se deben de señalar los términos y condiciones de cada una de las licencias que se otorgan. Sin embargo, no se señalan algunos asuntos

importantes como las situaciones en las que se entregan las licencias, lo cual es necesario porque pueden convertirse en una barrera a la entrada de un nuevo proveedor.

-Independencia de la autoridad reguladora. Debe de existir una separación entre el operador de telecomunicaciones y la autoridad reguladora, con el fin de garantizar la imparcialidad de ésta última; así como también debe de tener autonomía con respecto a otros departamentos o agencias gubernamentales, con el fin de no verse afectado por intereses políticos que puedan disminuir su capacidad de regular y vigilar el cumplimiento adecuado de las legislaciones.

-Servicio universal. Es muy poco lo que establece al respecto, debido a que no se determina lo que es el servicio universal en el actual contexto, en especial con la introducción de nuevos servicios de telecomunicaciones, ni tampoco cual sería su alcance; tan sólo se limita a señalar que el servicio universal debe ser transparente, no discriminatorio y neutral.<sup>104</sup>

En cuanto a la concepción estratégica de las telecomunicaciones, pone énfasis en que el uso de frecuencias, números y demás recursos escasos de las telecomunicaciones, debe de hacerse de una manera objetiva, transparente, oportuna y no discriminatoria, pero con reservas en los casos en que esté involucrado el interés, la seguridad y soberanía nacional.

En el año 2001 se inició una nueva ronda de negociaciones del GATS; en lo que respecta al sector telecomunicaciones se pretende continuar con la liberalización del sector mediante negociaciones para la adquisición de nuevos compromisos de parte de sus miembros. Aún existen diferencias entre los países sobre la forma en que se deben liberalizar los servicios que todavía no son

---

<sup>104</sup> *Ibid.*, pp.22-31

considerados comerciados, ya que las divergencias en el desarrollo del sector entre los países aún son muy amplias.<sup>105</sup>

Los países que han presionado hacia una mayor liberalización son Estados Unidos, Unión Europea y Australia, en especial piden reforzar los principios de interconexión, que se amplíe la lista de los servicios objeto de comercio y, en el caso de EE.UU., que se reduzcan al mínimo las diferencias que se establecen entre servicios básicos y de valor agregado; una mayor transparencia en el otorgamiento de licencias o concesiones y, además, cuestionan los límites a la inversión extranjera que mantienen muchos países. Estados Unidos va mucho más allá, ya que ha presentado propuestas que incluyen al sector audiovisual, en las cuales busca el comercio de servicios audiovisuales por medios electrónicos, sin que los elementos culturales representen un impedimento.<sup>106</sup>

Los países en desarrollo, por su parte han exigido que la liberalización sea de forma progresiva, de tal forma que se obtenga un equilibrio de derechos y obligaciones, para que existan ventajas mutuas y, sobre todo, se pide el respeto a políticas nacionales y al nivel de desarrollo de los países.

#### 2.3.2.1. *Panel de Solución de Controversias entre México y Estados Unidos*

En el año 2002 inició un proceso de solución de controversias entre México y Estados Unidos, bajo el argumento por parte de este último del supuesto incumplimiento de México de los compromisos contraídos en materia de telecomunicaciones en el marco del GATS.<sup>107</sup>

---

<sup>105</sup> Rafael Rodríguez, *op. cit.*, p. 21

<sup>106</sup> *Ibid.*, pp. 21-24

<sup>107</sup> Desde el año 2000 Estados Unidos comenzó a presionar a México para que hiciera cambios en su regulación de telecomunicaciones, con el fin de permitir a sus empresas operar más libremente en el país. En 2001 el gobierno norteamericano enfocó sus quejas contra nuestro país en lo que se refiere a las reglas de larga distancia internacional, por lo que Telmex, operador dominante, negoció con empresas estadounidenses reducciones en las tarifas de liquidación, pero en 2002 reinició sus reclamos llevando el asunto a un Panel de Solución de Controversias en la OMC.

Estados Unidos acusaba a México por cobrar altas tarifas de liquidación, que son aquellas que se cobran por el suministro transfronterizo o el precio que pagan proveedores extranjeros a nacionales por que estos últimos suministren el tráfico internacional a través de sus instalaciones. También EE.UU. se quejaba de que las tasas de liquidación eran negociadas por el operador dominante, además de la ausencia de acceso que tenían los proveedores extranjeros para arrendar líneas.<sup>108</sup>

Estas quejas tenían poco fundamento debido a que no se ha negociado nada en materia de tarifas de liquidación en el marco de la OMC; sin embargo, Estados Unidos comparaba las tarifas de liquidación con las de interconexión. Además, México no adquirió compromisos para eliminar medidas contenidas en las reglas de larga distancia internacional, estableciendo que el tráfico de larga distancia internacional debe de ser enrutado por empresas con concesión. Aún así, la resolución final de la OMC favoreció a Estados Unidos.<sup>109</sup>

El 2 de junio de 2004 el Grupo Especial de la organización hizo pública la notificación con los compromisos adquiridos por México que eran la modificación de las Reglas para Prestar Servicios de Larga Distancia, a través de las cuales se liberalizaban estos servicios, ya que se elimina el sistema de tarifas de liquidación y la posibilidad de que el operador dominante negocie la tarifa en representación de todos. Asimismo, México se comprometió a emitir reglamentos que permitieran el establecimiento de comercializadoras (revendedoras) de servicios de larga distancia, los cuales fueron emitidos en agosto de 2005.<sup>110</sup>

La importancia de esta controversia radica en que es una de las primeras controversias en materia de servicios llevada a cabo en la OMC, que ha llamado la atención debido a que se trataba de servicios de telecomunicaciones, en los cuales aun existen muchas divergencias en las negociaciones, lo cual hacía más

---

<sup>108</sup> *Ibid.*, p. 18

<sup>109</sup> *Ibid.*, pp. 18-20

<sup>110</sup> Cofetel, Índice de Producción del sector telecomunicaciones, Cuarto Trimestre 2005, p. 7

complejo el asunto; además, era especialmente importante porque la resolución marcaría una pauta en la fuerza de las posiciones entre países desarrollados y países en desarrollo. Sin embargo, como hemos visto ésta favoreció a un país desarrollado, a pesar de la debilidad de sus argumentos.

### *2.3.3. Acuerdos Comerciales: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*

En 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito por Canadá, EE.UU. y México, en el cual se incluye al sector telecomunicaciones.

El TLCAN al igual que en el caso de los bienes, reduce las tarifas y las barreras no arancelarias al comercio de servicios de telecomunicaciones entre los tres países miembros. Es el capítulo 13 del acuerdo el que trata de manera exclusiva al sector de telecomunicaciones. En él se establece que los tres países deben asegurar de una forma razonable y no discriminatoria el acceso a sus redes públicas de telecomunicaciones nacionales e internacionales, que son usadas para poder proveer servicios de valor agregado y servicios de telecomunicaciones intracorporativas a través de la región.<sup>111</sup>

De acuerdo a dicho capítulo, México debía eliminar las restricciones a la inversión extranjera proveniente de Canadá y EE.UU. en los servicios de valor agregado a más tardar en julio de 1995, además de que las tres naciones se comprometían a fijar los precios de los servicios de telecomunicaciones con base en costos.

Otro asunto que se trató con detenimiento fue la estandarización a fin de penalizar al miembro que intentará usar los estándares técnicos de los productos y

---

<sup>111</sup> Karen E. Lee. "Cooperative Standard-Setting: The Road to Compatibility or Deadlock? The NAFTA's transformation of the telecommunications Industry", en **Federal Communications Law Journal**, Vol. 48. Num. 3, Junio 1996, [www.law.indiana.edu/fclj/pubs/v48/no.3/lee.html](http://www.law.indiana.edu/fclj/pubs/v48/no.3/lee.html)

equipos de telecomunicaciones como una barrera al comercio de servicios. En el capítulo nueve del acuerdo se trata el asunto de la estandarización y se hacen compromisos para no usarlo como una barrera al comercio de bienes y servicios. Para el caso de las telecomunicaciones, obliga a la industria a adoptar estándares de manera conjunta y recomienda que sean aquellos establecidos por las organizaciones internacionales como la UIT o la ISO.<sup>112</sup>

El TLCAN busca homogenizar el funcionamiento del sector en la región, además de influir en la forma en que México ha liberalizado el sector telecomunicaciones.

Los demás tratados comerciales suscritos por México con otros países tienen capítulos relacionados con el sector telecomunicaciones cuyo contenido tiene que ver con el acceso y uso de redes, prestación de servicios de valor agregado y normalización de equipo terminal. Ninguno hace compromisos específicos para la liberalización del sector de los países que participan, sólo se busca garantizar el buen funcionamiento de los servicios de telecomunicaciones para realizar los demás negocios.<sup>113</sup>

#### 2.3.4. *Otros organismos*

Existen otras organizaciones internacionales que emiten regulación relacionada con las telecomunicaciones o que sirven de foro de negociación y cooperación en la materia. Una de ellas es la Organización Internacional de Normalización (ISO), es una organización no gubernamental que trabaja de manera estrecha con organismos del sistema de Naciones Unidas, como la UIT. La ISO crea estándares voluntarios en diversos ámbitos de la industria, la ciencia y la tecnología, entre los que se incluyen las telecomunicaciones. Las normas emitidas en la materia son de

---

<sup>112</sup> *Idem.*

<sup>113</sup> Rafael Rodríguez. Quién es quien en los instrumentos... *op. cit.*, p. 27

carácter técnico, cuyo fin es armonizar las tecnologías de la información y los servicios, para su adecuado funcionamiento a nivel mundial.

Otros organismos importantes son la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), a través de los cuales se realizan discusiones y estudios en materia de telecomunicaciones, y si bien estos no emiten regulación o compromisos, si influyen en las políticas nacionales de sus miembros. Además, al reunir dentro de ellas a los principales productores de tecnologías de la información y mercados de telecomunicaciones, sus estudios y opiniones tienen un fuerte peso no sólo para sus miembros sino para otros organismos internacionales.<sup>114</sup>

A nivel regional existen otras organizaciones como la Comisión Interamericana de Telecomunicaciones (CITEL) que forma parte de la Organización de Estados Americanos (OEA) cuya función es promover el desarrollo de las telecomunicaciones en la región. Otra organización importante es Regulatel, la cual está conformada por organismos reguladores de diversos países de América Latina, los cuales intercambian información y experiencias, y se proponen además, armonizar la regulación en la región para ayudar con ello a la integración de la misma. La importancia de estos organismos regionales es que a través de ellos los países latinoamericanos buscan alianzas, para poder defender sus intereses en bloque dentro de organismos como la UIT o la OMC.<sup>115</sup>

---

<sup>114</sup> *Ibid.*, pp. 28-32

<sup>115</sup> *Ibid.*, pp. 10, 33, 34.

## 2.4. SECTOR TELECOMUNICACIONES EN MÉXICO

México no ha sido ajeno a la tendencia de liberalización que se presentó a nivel mundial. Como muchos países latinoamericanos, sufrió una gran crisis en los años ochenta, que lo hizo más vulnerable ante las presiones internacionales para abrir su economía.

La crisis se dejó sentir en el sector de telecomunicaciones de tal forma que no se pudo continuar con su expansión y desarrollo. Junto con el aumento de la deuda externa del país, se incrementó también la deuda de la segunda empresa estatal más grande del país, Teléfonos de México, lo que derivó en la disminución de la inversión programada en cerca de un 12.6%. Por tal razón hasta esos años sólo se logró que el 18% de los hogares contarán con servicios de telefonía, la mayoría concentrados en las zonas urbanas. Si a esto le sumamos que las tecnologías analógicas utilizadas en la infraestructura se volvieron obsoletas, la situación del sector era realmente precaria.<sup>116</sup>

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes sufrió un déficit presupuestal que hizo imposible enfrentar los problemas antes mencionados, además de que se habían creado demasiadas cargas fiscales que no le daban flexibilidad a la empresa para tomar acciones por sí misma y enfrentar los rezagos.<sup>117</sup>

En lo que respecta a investigación y desarrollo (IyD), siempre hubo poca inversión y mala gestión en la transferencia de tecnología. El sector siempre dependió de la importación de tecnología, misma que hasta la fecha continúa. Aun y cuando se ha fomentado la manufactura de equipo en el país, las maquiladoras de empresas como AT&T, Ericsson o Alcatel, mantienen un gran déficit comercial debido a que importan la mayoría de los componentes.

---

<sup>116</sup> Ana Luz Ruelas. México y Estados Unidos en la revolución...., p. 198

<sup>117</sup> *Ibid.*, p. 199

Ante tal situación del sector, era urgente establecer reformas para su modernización y desarrollo. Por otra parte, las presiones internas de las empresas transnacionales, principalmente las automotrices, y de otros grandes conglomerados nacionales, impulsaron también la apertura del sector.

Es por eso que se iniciaron una serie de medidas desregulatorias, en especial en el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari. En 1990 se publicó el Programa de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994, en el que se estableció la necesidad de crear un marco legislativo para la apertura económica y, en el caso de las telecomunicaciones, promover su desregulación para su modernización.

Antes de este programa ya se habían llevado a cabo ciertos avances en la apertura del sector; el primero de ellos fue en 1988 con la liberalización del comercio de equipo terminal de telecomunicaciones. Posteriormente, en 1989 se introdujo la competencia en servicios de telefonía celular, servicios de valor agregado y teleinformática.

En 1990 se estableció el Programa de Modernización de las Telecomunicaciones en el que se plantean los siguientes puntos:

“-Modernizar el marco de regulación; para lo cual se previó que las funciones del Estado se limitarían a regir el sector y disminuir su participación en la construcción de infraestructura y prestación de servicios.

-Dar cauce a una mayor participación de la inversión privada y fomentar la competencia.

-Restructurar las tarifas y el régimen fiscal para mejorar la calidad de los servicios y alcanzar niveles competitivos internacionalmente.

-Ampliar la cobertura de los servicios en el medio urbano y rural.

-Incrementar la investigación y el desarrollo tecnológico.”<sup>118</sup>

---

<sup>118</sup> *Ibid.*, pp. 207 y 208

Cumpliendo con lo arriba señalado en ese mismo año se concluyó la privatización de Teléfonos de México, lo cual ha sido la principal medida de reestructuración del sector telecomunicaciones.

Más allá de la modernización del sector, la privatización de Teléfonos de México fue una de las medidas más importantes que dieron certidumbre al proceso de reformas económicas que se estaban llevando a cabo en aquel entonces. La forma en cómo se privatizó la empresa brindó al gobierno el apoyo de sectores sociales importantes dentro del país para continuar con la liberalización. Además con su venta se les enviaba un mensaje de certidumbre a inversionistas extranjeros, y fue una oportunidad para que empresas mexicanas pudieran ingresar nuevamente a los mercados de capital y deuda internacionales.<sup>119</sup>

En septiembre de 1989 el presidente del país, Carlos Salinas de Gortari anunció la decisión del gobierno de vender Teléfonos de México; con la privatización buscaba alcanzar los siguientes objetivos:

- Garantizar que el Estado mantuviera la rectoría de las telecomunicaciones del país.
- Mejorar radicalmente el servicio telefónico.
- Garantizar los derechos de los trabajadores.
- Expandir el sistema telefónico.
- Realizar investigación científica y tecnológica para fortalecer la soberanía del país.
- Permanecer bajo el control mayoritario de mexicanos<sup>120</sup>

Al contrario de la tendencia que existía en otros países latinoamericanos, como Chile o Argentina, en donde las empresas de telecomunicaciones eran

---

<sup>119</sup> Judith Mariscal y Eugenio Rivera. Organización industrial y competencia en las telecomunicaciones en América Latina; estrategias empresariales. CEPAL, Serie desarrollo productivo, No. 169, Santiago de Chile, Noviembre 2005, p. 15

<sup>120</sup> Gabriel Székely y Jaime Palacios. Teléfonos de México....op. cit., pp. 54 y 55

divididas ya sea en regiones o por negocios para ser vendidas como varias empresas, en México el gobierno tomó la decisión de vender a Telmex como una empresa verticalmente integrada. Las razones de esta decisión fueron diversas. En primer lugar, se buscaba la creación de un “campeón nacional”, es decir, una empresa nacional capaz de competir con firmas extranjeras, y que fuera líder en su sector y en el resto de la economía. En segundo lugar, facilitaba el proceso de venta de la empresa, ya que si hubiese sido dividida, la privatización hubiera sido más lenta; y en tercer lugar, porque se podían obtener mayores ganancias que vendiéndola como distintas empresas de menor tamaño.<sup>121</sup>

Fue así como el gobierno emprendió una serie de ajustes y cambios en la empresa con el fin de hacerla atractiva al sector privado nacional y extranjero. Estos cambios fueron tecnológicos, laborales, y en materia de tarifas y régimen fiscal.

El control de Teléfonos de México fue cedido a la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, por lo que el presidente de su Consejo Administrativo paso a ser Pedro Aspe, secretario de aquella entidad. El propósito de este cambio de adscripción consistía en hacer los correspondientes ajustes en las tarifas y en el régimen fiscal de la empresa, así como también cambiar la deuda externa que tenía la empresa por deuda con el gobierno; pero también se debió a que la SHCP era la encargada de los procesos de privatización de las empresas estatales y dentro de ella se había creado una Unidad de Desincorporación. Por lo tanto, al estar bajo el control de la SHCP se tenía la oportunidad de dirigir de manera cuidadosa el proceso de privatización de Telmex.<sup>122</sup>

En materia laboral se hicieron modificaciones a las condiciones laborales; el encargado de las negociaciones con el Sindicato de Telefonistas fue la Secretaria del Trabajo, en aquellos momentos controlada por Arsenio Farrell. Los principales

---

<sup>121</sup> Judith Mariscal y Eugenio Rivera, *op. cit.*, pp. 15 y 16

<sup>122</sup> Gabriel Székely y Jaime Palacios, *op. cit.*, pp. 55y 56

cambios laborales fueron la renegociación del contrato colectivo de trabajo, a través del cual se introdujeron nuevas tareas a realizar por los trabajadores, distintas formas de participación del sindicato en la empresa e incentivar la capacitación y productividad de los trabajadores. En materia tecnológica, se hicieron esfuerzos por modernizar la infraestructura y la red e introducir nuevos materiales de transmisión y equipos, como la fibra óptica.

Bajo la idea de la creación de un campeón nacional, el gobierno tuvo que idear una estructura de capital que permitiera a empresarios mexicanos acceder al control del operador de telecomunicaciones. Esta estructura de capital quedó conformada de la siguiente manera:

-20.4 por ciento de acciones "AA" que representaban el 51 por ciento de acciones comunes, con derecho a voto y que constituían el paquete de control de la empresa. Puesto que el control tenía que permanecer en manos de mexicanos, éstos debían adquirir al menos el 10.4 por ciento del total de acciones "AA". Empresarios extranjeros asociados con los mexicanos podían adquirir hasta el 10 por ciento de este paquete de acciones.

-19.6 por ciento de acciones "A", que correspondían al 49 por ciento restante de las acciones comunes, que también tenían derecho a voto y que no incluían ninguna restricción en su tenencia.

-60 por ciento de acciones "L" que podrían ser adquiridas por mexicanos y extranjeros y gozarían sólo del derecho a voto limitado.<sup>123</sup>

En diciembre de 1990 se anunció la venta de Teléfonos de México al conglomerado mexicano Grupo Carso en asociación con la estadounidense Southwestern Bell y la francesa France Cable et Radio, subsidiaria de France Telecom.

---

<sup>123</sup> *Ibid.*, 56 y 57

La primera colocación de acciones tipo "AA" y tipo "A" fueron adquiridas por las empresas mencionadas; Grupo Carso adquirió el 10.4% y las otras dos empresas extranjeras un 5% cada una. Las acciones "A" fueron adquiridas por los trabajadores de la empresa. Las acciones tipo "L" se ofrecieron en dos fases, la primera oferta pública se hizo en mayo de 1991 por un monto de 2 270 mdd; en septiembre y octubre de ese mismo año se ofreció una opción de compra del 5.1% de estas acciones a las empresas, y Southwestern Bell las adquirió. La segunda oferta pública se hizo en mayo de 1992 por un monto de 1 359 millones de dólares. De la venta de Teléfonos de México se obtuvieron cerca de 6 150 millones de dólares en total.

Con esta operación, Grupo Carso y sus asociados, obtuvieron la concesión para brindar el servicio público de voz, sonidos, datos, texto e imágenes; los servicios de larga distancia tanto nacional como internacional y la telefonía básica; comercialización e instalación de equipo terminal; fabricación de equipo de telecomunicaciones, computación y electrónica; así como también los servicios de distribución de señales de televisión (pero sin explotar directa o indirectamente ninguna concesión de servicios de televisión al público en el país); radiotelefonía rural; radiocomunicación con espectro radioeléctrico; radiotelefonía móvil; servicios complementarios y de valor agregado; servicio de radiotelefonía móvil con tecnología celular, siempre y cuando en las regiones donde se desempeñara hubiese al menos otra empresa que ofreciera el mismo servicio, y adjudicación de la Red Federal de Microondas.

Además, se le otorgó un periodo de seis años, en que se desempeñaría como operador único, y en el que se debería preparar para la apertura del mercado que se iniciaría en 1996, en un principio con la liberalización de los servicios de larga distancia.

A pesar de todos los problemas que enfrentó en la década de los ochenta, Teléfonos de México era una empresa muy rentable (y lo sigue siendo) lo que

suscitó muchas críticas en lo referente a por qué se vendía una empresa que representaba más ganancias que pérdidas. Pero los argumentos a favor de la privatización se hacían bajo la lógica de que la modernización sólo se podría alcanzar por medio de la participación de la inversión privada. Asimismo, la decisión de vender a Telmex como una empresa verticalmente integrada y no dividida en distintos negocios fue determinante en la conformación de la estructura de la industria de las telecomunicaciones a nivel nacional, ya que conservó su estructura monopólica, sólo que ahora de carácter privado.

Como se vio arriba, se logró que la empresa quedara bajo el control de empresarios mexicanos. Sin embargo, el marco regulatorio e institucional que regiría a la nueva empresa y al sector en general fue creado mucho tiempo después, lo que ha permitido que a pesar de la liberalización del mercado, éste se encuentre aún muy concentrado.

Durante los seis años posteriores a la privatización, tiempo que duró el periodo de exclusividad para Telmex, no existió una legislación clara en el sector de telecomunicaciones por medio de la cual se vigilara el desarrollo de la industria. La actividad de Telmex sólo era regulada por su Título de Concesión y un reglamento de telecomunicaciones emitido en 1990.

Fue hasta junio de 1995 cuando se promulgó la Ley Federal de Telecomunicaciones (LFT), la cual regula el aprovechamiento y la explotación del espectro radioeléctrico, las redes de telecomunicaciones y la comunicación vía satélite, además de que confirma la rectoría del Estado en las telecomunicaciones. Entre sus principales objetivos se encuentran:

- Promover el desarrollo eficiente de las telecomunicaciones.
- Asegurar la rectoría del Estado
- Fomentar la sana competencia entre los prestadores de servicios de comunicaciones

-Promover una adecuada cobertura social.<sup>124</sup>

Para el caso de las redes de telecomunicaciones establece la necesidad de obtener concesiones si se desea instalar, operar o explotar una red pública, la cual duraría 30 años prorrogables, pero con las recientes reformas, las cuales se abordan más adelante, la duración de las concesiones disminuyó a 20 años prorrogables. En el caso de las comercializadoras de servicios de telecomunicaciones lo que se debe solicitar es un permiso.

Los concesionarios están sujetos a una serie de obligaciones, en especial la interconexión e interoperabilidad de sus redes, para lo cual la ley establece tres principios.

1)Asegurar que las redes públicas sean abiertas desde el punto de vista técnico.

2)Permitir la interconexión de sus redes en un plazo no mayor de sesenta días, de acuerdo al convenio que la misma ley contiene. La interconexión con redes extranjeras se debe hacer por medio de convenios y debe de ser aprobada por la SCT.

3)Se prohíbe a los concesionarios de redes públicas atribuirse condiciones técnicas, económicas o materiales más favorables que las que otorgan a otros proveedores de servicios. En este mismo sentido de garantizar la competencia, se prohíbe a los concesionarios de redes públicas participar en las comercializadoras de servicios de telecomunicaciones.<sup>125</sup>

En lo que respecta a las tarifas, estas se pueden fijar libremente y se prohíben los subsidios cruzados. Además, impone obligaciones específicas en materia de tarifas, calidad de servicios e información a los concesionarios de redes públicas que tengan un poder sustancial en el mercado.

---

<sup>124</sup> Sergio López Ayllón. Derecho de la Información, UNAM-IIJ, Mac Graw Hill, México, 1997, p. 34

<sup>125</sup> *Ibid.*, pp. 36 y 37

La Ley no es clara en materia de acceso universal, a pesar de ser uno de sus objetivos, ya que no establece los alcances que los servicios de telecomunicaciones deben tener en la población.

Como se puede ver la LFT regula la competencia en el sector; sin embargo, la entrada en vigor de la Ley no significó la entrada de nuevos competidores al sector, se necesitaron normas complementarias para que esto fuera posible. Sólo en ciertos segmentos del mercado se había permitido la entrada y competencia desde la privatización de Telmex, como son los servicios de *paging*, *trunking*<sup>126</sup>, equipos de telecomunicaciones, redes y servicios de valor agregado.<sup>127</sup>

En 1996 se abrió el mercado de los servicios de larga distancia. Como se había previsto, entraron en operación siete empresas nuevas, pero las condiciones en que se dio la entrada de los nuevos competidores no permitieron que estos obtuvieran una participación significativa en el mercado. La resolución emitida por la Secretaria de Comunicaciones y Transportes (SCT) en 1996 en la que se establecían los requerimientos y tarifas de interconexión a la red hacían costosa la operación de las nuevas empresas y favorecían a Telmex.

Las tarifas de interconexión eran demasiado altas, en ese entonces ascendían a 5.3 centavos de dólar por llamada, muy por arriba del promedio internacional. Lo anterior se debía a que la tarifa no sólo se basaba en el tráfico que transportaba la red de Telmex, sino que se les cobraba a los nuevos operadores un sobrecargo del 58% y una recuperación de las inversiones especiales hechas por Telmex para permitir la interconexión en su red. En 1998 ante la queja de las empresas por las altas tarifas de interconexión, se firmó un acuerdo por medio del cual Telmex aplicaría una reducción del 52% a las tarifas de interconexión. Los operadores de larga distancia que firmaron el acuerdo

---

<sup>126</sup> Por *paging* debemos entender el servicio de radiolocalización móvil de personas. Por su parte el *trunking* es un sistema de radiocomunicaciones móviles con aplicaciones privadas utilizada por grupos o subgrupos de usuarios, se caracteriza porque su red es independiente de las redes públicas utilizadas para telefonía móvil, pero con la posibilidad de mantener conexión con ésta.

<sup>127</sup> Judith Mariscal y Eugenio Rivera, *op. cit.*, p. 17

fueron Alestra, Marcatel, Iusatel y Protel. Las empresas Avantel y Miditel no firmaron el acuerdo.<sup>128</sup>

Lo anterior no se resolvió completamente, y ha derivado incluso en conflictos internacionales para México. Como vimos anteriormente las prácticas anticompetitivas de Telmex sirvieron como pretexto a EE.UU. para llevar a México a un panel de solución de controversias en la OMC y presionarlo para liberalizar el sector a favor de los intereses de las empresas estadounidenses.

En lo que se refiere al servicio de telefonía local, las reglas que liberalizaron este segmento de la industria fueron emitidas en 1997 y las concesiones a las empresas se otorgaron en 1998, por lo que las empresas entrantes comenzaron a operar hasta 1999. La apertura en este segmento del mercado es relativamente reciente, aun y cuando en el Título de Concesión de Telmex se menciona la posibilidad de que los servicios de telefonía local podrían ser brindados por otros operadores, por lo que Telmex tenía que brindar facilidades para su interconexión (Capítulo 1 del Título de Concesión).

En cuanto a comunicaciones móviles, es en 1987 cuando se crea un mercado de telefonía móvil que fue dividido en 9 regiones, en cada una de las cuales se entregaron dos licencias. Telmex a través de su subsidiaria Telcel recibió una licencia en cada una de las regiones. La única limitante que se le impuso para brindar servicios móviles fue que no fuera el único operador en las distintas regiones, por lo que debía tener cuando menos un competidor.<sup>129</sup>

Fue así como las condiciones políticas y jurídicas establecidas en el sector de las telecomunicaciones fomentaron que la estructura de la industria se mantuviera altamente concentrada pese al espíritu procompetencia de las legislaciones. Además, las leyes omiten o son poco claras en ámbitos fundamentales para el

---

<sup>128</sup> Arturo Serrano Santoyo. Las telecomunicaciones en Latinoamérica. Retos y perspectivas., Prentice Hall, México, 2000, pp. 92-96

<sup>129</sup> Judith Mariscal y Eugenio Rivera, *op. cit.* p. 17

desarrollo del país, como el acceso universal a los servicios de telecomunicaciones y la investigación y desarrollo tecnológico.

A diferencia de otros países como Corea del Sur o Japón, en México la legislación del sector no establece obligaciones específicas al operador de telecomunicaciones dominante para que realice actividades de investigación y desarrollo. Aunque la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel), la cual trataremos adelante, tiene como mandato la promoción del desarrollo tecnológico y la formación de recursos humanos, las limitantes que tiene ese organismo tanto en autonomía como en recursos, disminuye los efectos o influencia que esta institución pueda tener en este rubro.

Se puede decir que, si bien se han creado condiciones favorables para el desarrollo de grandes empresas como Telmex y su subsidiaria Telcel, no se han creado condiciones para que estas se articulen de una mejor forma con la economía e intereses del país. Estas condiciones tendrían que ver con políticas que promuevan e incentiven las actividades de I&D en el país, a través de la creación de instituciones de investigación, y apoyo financiero a las ya existentes. Además de fomentar los acuerdos entre empresas e instituciones de educación superior, como propone Michael Porter. De esta forma se incentivaría el desarrollo de actividades de mayor valor agregado en el país.

Asimismo no se han creado instituciones con los poderes y recursos suficientes que les permitan vigilar y conducir el desarrollo del sector de manera adecuada como veremos a continuación.

#### 2.4.1. *Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel)*

La LFT estableció un artículo transitorio para la creación de un órgano desconcentrado de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, que regule y promueva el desarrollo de las telecomunicaciones, por lo que en agosto de 1996 se creó la Comisión Federal de Telecomunicaciones (Cofetel). La Cofetel ha estado compuesta por cuatro comisionados nombrados por el Presidente de la República, pero con las reformas hechas en el año 2006 cambia a cinco comisionados, también nombrados por el Ejecutivo pero con la aprobación del Senado. Este nuevo organismo se define como un órgano colegiado y administrativo desconcentrado, con autonomía técnica y operativa. Entre las atribuciones que se le confieren están:

- Regular y promover el desarrollo eficiente de las telecomunicaciones.
- Opinar sobre las solicitudes de otorgamiento, modificación, prórroga y cesión de concesiones y permisos.
- Administrar el espectro radioeléctrico.
- Promover y vigilar la interconexión de los equipos y las redes públicas.
- Registrar las tarifas de los servicios y establecer obligaciones relacionadas con tarifas, calidad de servicio e información, a los concesionarios de redes públicas que tengan poder sustancial en el mercado.
- Proponer al titular de la SCT la imposición de las sanciones.
- Promover la formación de recursos humanos en materia de telecomunicaciones, así como el desarrollo tecnológico del sector.
- Intervenir en asuntos internacionales relacionados con telecomunicaciones.<sup>130</sup>

Como puede verse, la mayor parte de las funciones que desempeña la Cofetel son de carácter técnico y administrativo, y las que se refieren al interés público suelen estar un tanto olvidadas. Además, su capacidad de vigilar y aplicar

---

<sup>130</sup> Ana Luz Ruelas Mojardín. "Las reformas e instituciones regulatorias de las telecomunicaciones en México a partir de la privatización" en **JUS**, revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Nueva Época, No. 4, México, Septiembre-Diciembre 2001, pp.122-123

las legislaciones se ve restringida ya que, al depender de la SCT, sólo se limita a dar opiniones a ésta en caso de algún conflicto en materia de aplicación de la ley, porque la que toma la última decisión es la Secretaría.

La promulgación de la LFT y la creación de una institución reguladora fue demasiado tardía, lo que ha llevado a una falta de capacidad y autoridad en las instituciones para vigilar el mercado, corregir sus deficiencias y aplicar la ley. Lo anterior se ve reflejado en los distintos intentos de controlar el poder sustancial de mercado que mantiene Telmex.

En 1997, la Comisión Federal de Competencia<sup>131</sup>, otra institución encargada de regular el sector telecomunicaciones, emitió una resolución en la cual declaraba a Telmex una empresa con poder sustancial en el mercado, específicamente en cinco mercados: servicios locales, larga distancia nacional e internacional, interconexión y en la reventa de servicios de larga distancia.

Otras instancias como la Cámara de Diputados reaccionaron ante la resolución emitida por la COFECO, ya que comenzaron a plantearse la posibilidad de actualizar la condición jurídica de Teléfonos de México, en específico considerar los cambios que requería su Título de Concesión. Lo único que se logró alcanzar fue definir su posición y presentar una petición a la Procuraduría Federal del Consumidor para vigilar que la empresa cumpliera las normas de calidad y precios en todos los servicios que brindaba.<sup>132</sup>

Finalmente la resolución emitida por la COFECO fue obstaculizada ya que Telmex interpuso un recurso de amparo, por lo que el proceso para regular la

---

<sup>131</sup> La Comisión Federal de Competencia (COFECO) tiene entre sus principales funciones vigilar la competencia en los mercados de los distintos sectores. La COFECO supervisa a los distintos actores del sector, y tiene la posibilidad de declarar que una empresa tiene una posición dominante en el sector en que opera, ante lo cual se establecen medidas especiales para controlar y vigilar su actividad. Además la Comisión responde a demandas e investiga conductas anticompetitivas. En el sector telecomunicaciones, la COFECO ha tenido un papel activo pero con resultados o alcances la mayoría de las veces limitados. En [www.cfc](http://www.cfc).

<sup>132</sup> Arturo Serrano Santoyo, Las telecomunicaciones en Latinoamérica...op. cit., p. 105

actividad de Telmex en el mercado se prolongó por varios años. En el año 2000 la Cofetel atendiendo a la resolución emitida por la COFECO tres años atrás dictó una resolución en la que estableció obligaciones específicas para Teléfonos de México, estas obligaciones tenían que ver con las tarifas y la calidad de los servicios e información que brindaba.

La resolución por la cual se establecen obligaciones específicas a Telmex nunca entró en vigor, debido a que la empresa interpuso nuevamente recursos de amparo y demandas. Después de un largo proceso judicial, los tribunales favorecieron a Telmex, por lo que en el año 2002 la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, por medio de una resolución administrativa dejó sin efectos la resolución emitida por la propia Cofetel en la que establecía obligaciones especiales a la empresa para poder controlar su poder en el mercado.<sup>133</sup>

Los argumentos que se utilizaron para anular las resoluciones de ambas comisiones, es que al ser la COFECO y la Cofetel órganos independientes, las resoluciones que se emitieran en un órgano no podían estar vinculadas o ser derivadas por las resoluciones emitidas por otro órgano.

En junio del 2006, se realizaron reformas a la Ley Federal de Competencia Económica (antimonopolio). Con estas enmiendas se fortalece la autoridad de la Comisión Federal de Competencia, ya que en adelante sus opiniones son vinculatorias con otras instituciones o entidades gubernamentales. Además, se amplió la definición de prácticas monopólicas; se establecieron procesos más rigurosos para la aprobación de combinación de negocios y también penas más rigurosas que van desde multas más altas hasta la desincorporación de activos.

---

<sup>133</sup> Cofetel. Resolución Administrativa por la que la Secretaria de Comunicaciones y Transportes por conducto de la Comisión Federal de Telecomunicaciones, en estricto cumplimiento a la sentencia de fecha 11 de mayo de 2001 del Primer Tribunal Colegiado en materia Administrativa del Primer Circuito y de acuerdo a lo ordenado por dicho tribunal colegiado mediante la resolución del 27 de mayo de 2002, deja sin efectos la diversa por la que se establecieron a Teléfonos de México S.A. de C.V., obligaciones específicas relacionadas con tarifas, calidad de servicio e información, así como distintos actos relacionada con la misma. En [www.cofetel.gob.mx](http://www.cofetel.gob.mx).

Si bien, estas reformas pueden determinar en un futuro el control del poder del mercado que tiene Telmex-Telcel, principalmente en materia de competencia económica, aún no se logran crear condiciones que cubran todos los aspectos que tienen que ver con el sector y su contribución con el desarrollo del país; a la principal institución del sector, la Cofetel, aún no se le da la suficiente autonomía y autoridad que requiere.

Ante estos problemas y con la finalidad de actualizar la legislación para crear condiciones adecuadas ante la convergencia tecnológica en materia de telecomunicaciones, en el año 2001 se iniciaron una serie de actividades encaminadas a revisar el marco normativo en el sector e impulsar las reformas necesarias para mejorar las deficiencias y prepararse ante la convergencia.

En marzo de 2001 el Congreso de la Unión creó la Conferencia Parlamentaria en materia de Telecomunicaciones.<sup>134</sup> Dicha conferencia estableció varios principios bajo los cuales se regirían sus actividades y se actualizarían las leyes, entre los que se encontraban la promoción del acceso a las telecomunicaciones en toda la población; de la investigación y desarrollo en telecomunicaciones; de la competencia en el sector; asimismo, permitir la convergencia tecnológica y fortalecer las capacidades de la Cofetel.<sup>135</sup>

Es así como la Conferencia Parlamentaria organizó una serie de consultas públicas en donde participaron distintos niveles de gobierno, empresas, cámaras empresariales, instituciones académicas y demás interesados. En agosto y diciembre del 2002 se presentaron las Iniciativas de Proyecto a la Ley Federal de Telecomunicaciones y a la Ley Federal de Radio y Televisión, respectivamente. Sin embargo, tales iniciativas fueron sometidas a diversas revisiones durante más de dos años y medio, tiempo en el cual se fueron presentando múltiples

---

<sup>134</sup>Senado de la República. Dictamen de la Minuta que reforma la Ley Federal de Telecomunicaciones y la Ley Federal de Radio y Televisión, [www.senado.gob.mx/sgsp/gaceta/?sesión=2006/03/30&documento](http://www.senado.gob.mx/sgsp/gaceta/?sesión=2006/03/30&documento)

<sup>135</sup> *Idem.*

anteproyectos de dictamen para ambas leyes, por lo que no fue posible alcanzar una mayoría suficiente para su aprobación.

Finalmente el 1 de diciembre de 2005, la Cámara de Diputados aprobó una minuta con proyecto de reforma a la Ley Federal de Telecomunicaciones y a la Ley de Radio y Televisión, que inmediatamente causó controversia entre distintos actores del sector, en primer lugar, debido a la premura con que fue aprobada, sabiendo que durante dos años y medio no se había logrado un consenso, que dejaba muchos temas importantes fuera y que los aspectos que reformaba eran insuficientes para solucionar los problemas del sector, en especial aquellos que tenían que ver con el fortalecimiento del órgano regulador, la transparencia de los procesos para brindar concesiones, la creación de un marco regulatorio adecuado a la convergencia tecnológica y, por supuesto, la competencia. Aún así, el 31 de marzo de 2006 fue aprobada también por la Cámara de Senadores.

En lo que se refiere al fortalecimiento de la Cofetel, se aumentó el número de comisionados que dirigirán al órgano y el tiempo de duración de estos. El nombramiento de los comisionados continúa siendo facultad del Ejecutivo, pero ahora tendrán que ser aprobados por el Senado. Con tal medida se busca que la Cofetel tenga más autonomía política; sin embargo, no se exigen requisitos suficientes para que los comisionados no se encuentren ligados a cualquier tipo de interés político o empresarial, tan sólo se menciona que deberán abstenerse de “desempeñar cualquier otro empleo, trabajo o comisión públicos o privados, con excepción de los cargos docentes. Asimismo, estarán impedidos para conocer asuntos en que tengan interés directo o indirecto” (art. 9-C).<sup>136</sup>

Asimismo, las facultades y poderes de la Cofetel, prácticamente no son ampliados ni reforzados ya que ésta continúa siendo un órgano desconcentrado de la SCT y sus atribuciones siguen siendo las mismas, que como ya se mencionó

---

<sup>136</sup>Senado de la República. Proyecto de Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley Federal de Telecomunicaciones y de la Ley Federal de Radio y Televisión, en [www.senado.gob.mx](http://www.senado.gob.mx).

más arriba son de carácter administrativo y técnico, siendo la Secretaría la que finalmente toma decisiones con respecto a la aplicación de la ley.

En materia de convergencia tecnológica no se logró crear un régimen jurídico adecuado, ya que a pesar de que la LFT señala como su ámbito de regulación a las redes, el espectro y las comunicaciones satelitales, no se eliminó el régimen de excepción que contiene en su artículo 13, en donde señala que los servicios de radiodifusión estarán sujetos a la Ley Federal de Radio y Televisión (LFRyT).<sup>137</sup>

En cambio, en las reformas a la Ley de Radio y Televisión se establece que los concesionarios que deseen brindar servicios de telecomunicación sólo tendrán que presentar una solicitud (art. 28), lo que de entrada da un trato diferente a unos actores respecto a otros, ya que no deben llevar a cabo el mismo proceso que los concesionarios de redes públicas. Además, aunque se establece que la SCT puede requerir el pago de una contraprestación, no es obligatorio que esto suceda, por lo que para muchos especialistas esto mantiene la discrecionalidad de la Secretaría en el otorgamiento de concesiones.

En lo que se refiere al proceso de otorgamiento de concesiones para radiodifusores, aunque en la minuta se menciona que éste se realizará mediante licitación pública, no aclara bien como es que se llevará a cabo la licitación (art. 17 de la LFRyTV). Además, el modelo de licitación pública favorece a los concesionarios que más posibilidades financieras tienen.

Ante tales reformas cabe preguntarse ¿cómo es que afectarán la estructura y desarrollo del sector telecomunicaciones nacional? Como podemos observar tales reformas incentivan la estructura oligopólica que caracteriza al sector en el país, al dar un mayor ámbito de acción a las principales empresas del sector, al permitirles participar en nuevos segmentos del mercado.

---

<sup>137</sup> Cofetel. Análisis al proyecto de Iniciativa que reforma y adiciona a las leyes Federales de Telecomunicaciones y de Radio y Televisión, 22 de Febrero de 2006, p. 6.

En este sentido, aunque se podría pensar que con la entrada de empresas de radiodifusión al mercado de los servicios de telecomunicaciones, Telmex enfrentaría una mayor competencia, puede por el contrario verse favorecida debido a las participaciones accionarias de Carlos Slim en empresas como Televisa, principal firma de radiodifusión del país, o por otro tipo de relaciones que puedan tener ambas empresas o élites empresariales.

En segundo lugar, las reformas no lograron dar a Cofetel la autoridad y recursos para vigilar la aplicación de la ley y el desarrollo del sector. Por otra parte las reformas dieron poca importancia a temas como el acceso universal, la investigación y el desarrollo tecnológico y el uso de las telecomunicaciones para incentivar el crecimiento económico. Si bien estos son temas fundamentales para el sector, las reformas mantuvieron el perfil economicista que ha caracterizado a todo el proceso de liberalización económica, ignorando aspectos que tienen que ver con el desarrollo socioeconómico del país.

Si bien el proceso de reformas a la legislación del sector de telecomunicaciones continúa, debido a que fue presentada una controversia constitucional ante la Suprema Corte de Justicia para detener las reformas aprobadas, si se continua legislando sin crear los suficientes consensos y sin tener objetivos de largo plazo claros, las instituciones tan necesarias para favorecer el desarrollo económico se debilitarán. Como se señaló en el primer capítulo, sólo aquellos países que han fortalecido sus instituciones, y las relaciones entre éstas, han sido los que han logrado dirigir e incentivar a sus principales actores económicos, léase grandes empresas, a convertirse en verdaderas “palancas” que impulsen el desarrollo.

## 2.5. TENDENCIAS DEL SECTOR

El sector telecomunicaciones ha sido uno de los más dinámicos de la economía nacional en la última década. Tan sólo en el año 2005 el sector tuvo un crecimiento anual de 21.5%, superior al de 2004 que fue de 18.5% y, al igual que otros años, muy por encima del de la economía, la cual tuvo una tasa de crecimiento de 3% en 2005.<sup>138</sup>

Lo anterior se vio reflejado en los ingresos por concepto de servicios de telecomunicaciones que fueron de 24 500 millones de dólares.<sup>139</sup> Las inversiones de la industria de telecomunicaciones ascendieron a 3, 488.4 millones de dólares, de los cuales 2,939.8 mdd fueron destinados al rubro de telefonía.<sup>140</sup>

Los servicios telefónicos continúan siendo los principales en el sector, en especial los servicios de larga distancia y la telefonía celular. En lo que respecta a la telefonía local fija, al término del 2005 se contabilizaban en México cerca de 19 millones 515 mil líneas fijas en todo el país, lo cual ubica la teledensidad de México en 18.9 líneas por cada 100 habitantes contra un promedio de 60 líneas por cada 100 habitantes en países desarrollados<sup>141</sup>; en ese año se instalaron 298 mil líneas, de las cuales sólo 19.7% fueron instaladas por operadores distintos a Telmex.<sup>142</sup>

El rubro de telefonía celular registró un crecimiento anual del número de minutos cursados por las redes de los concesionarios de 35%, y un total de 45.5 millones de usuarios, por lo que la teledensidad de telefonía celular se ubicó en 46.1 líneas móviles por cada 100 habitantes; esto hace de la telefonía celular uno

---

<sup>138</sup> Cofetel. Índice de Producción del Sector Telecomunicaciones, Cuarto Trimestre 2005, p. 1

<sup>139</sup> [www.americaeconomica.com/numeros4/358/reportajes/mexicoteñcos358.htm](http://www.americaeconomica.com/numeros4/358/reportajes/mexicoteñcos358.htm)

<sup>140</sup> [www.cofetel.gob.mx](http://www.cofetel.gob.mx)

<sup>141</sup> [www.uit.org](http://www.uit.org)

<sup>142</sup> Cofetel, Índice de Producción...op. cit., p. 3

de los subsectores más dinámicos y que más contribuyen al crecimiento del sector.<sup>143</sup>

En lo que respecta a los servicios de larga distancia, el tráfico de larga distancia nacional (LDN) creció 2.8% con respecto a 2004. El servicio de larga distancia internacional(LDI) tuvo resultados mixtos; el tráfico de LDI de salida tuvo una disminución de 3.5%, mientras que el tráfico de entrada creció 60.3% durante 2005. Esto se explica, según la Cofetel, por la entrada en vigor de las Reglas de Telecomunicaciones Internacionales emitidas por dicho organismo para liberalizar el mercado de larga distancia internacional de entrada; dichas reglas se emitieron a raíz de la controversia entre México y EE.UU. que el Panel de Solución de Controversias de la OMC resolvió a favor de Estados Unidos. Con ello, las tarifas para las llamadas de EE.UU. a México disminuyeron aún más, lo que hizo que hubiera un alto grado de sustitución entre el tráfico de salida y de entrada.<sup>144</sup>

En lo que respecta a las tarifas, estas han registrado una disminución del 16.9% entre 2000 y 2005. En este último año las tarifas de la telefonía fija se han reducido 3.5%, mientras que las de telefonía celular disminuyeron 6.2% en la modalidad de pospago y 6.5% en prepago.<sup>145</sup>

El mercado de las telecomunicaciones en México, no obstante que inició su liberalización hace un decenio (1996), continua muy concentrado, ya que Teléfonos de México sigue controlando cerca del 80% del mercado global a pesar del avance que han tenido operadores como Avantel, Axtel, Maxcom y Alestra, que entre todos se reparten el 20% restante. Lo mismo sucede en el segmento de la telefonía celular donde Telcel es el principal concesionario, pero que recientemente ha enfrentado la competencia de Telefónica Movistar; otros actores de este nicho del mercado son lusacell y Unefon, ambos propiedad del Grupo Salinas.

---

<sup>143</sup> *Ibid.*, p. 4

<sup>144</sup> *Ibid.*, pp. 6 y 7

<sup>145</sup> *Ibid.*, pp. 9 10

Actualmente, empresas del segmento de radiodifusión están entrando al mercado de la telefonía, principalmente las cableras, así como también empresas telefónicas que ofrecen nuevas modalidades de servicios de voz, como la telefonía por Internet o VoIP (*voice over Internet Protocol*, por sus siglas en inglés); además, ante la convergencia tecnológica, forman alianzas con cableras.

Desde el año 2001, las empresas de televisión por cable solicitaron una autorización para brindar servicios convergentes y la Comisión Federal de Telecomunicaciones opinó favorablemente; pero la Secretaría de Comunicaciones y Transportes no brindó ninguna solución, por lo que la Cámara Nacional de la Industria de Telecomunicaciones por Cable (Canitec) solicitó una opinión de la Comisión Federal de Competencia, que se emitió en noviembre de 2005. La opinión de la COFECO establece que todos los operadores de telecomunicaciones pueden dar servicios convergentes.<sup>146</sup>

Asimismo, con el fin de ampliar la cobertura de los servicios de telecomunicaciones en el país, en especial telefonía e internet, la COFECO propuso que la Comisión Federal de Electricidad y Luz y Fuerza del Centro renten su red a operadores de telefonía para la transmisión de datos, voz y video e incentivar la utilización de las llamadas tecnologías WiMax y WiFi para crear redes inalámbricas con capacidad para brindar estos servicios.<sup>147</sup>

En el caso de Telmex, jurídicamente no se encuentra en posibilidades de brindar servicios de video, especialmente de televisión, ya que su Título de Concesión se lo prohíbe; sin embargo, con la opinión emitida por la Comisión Federal de Competencia en noviembre de 2005, Telmex podría solicitar un cambio a su Título, siempre y cuando cumpla con tres condiciones: garantizar la interconexión a su red a otros competidores; garantizar la portabilidad numérica,

---

<sup>146</sup> Angelina Mejía. "No habrá convergencia en este sexenio: Canitec", en **El Universal**, Sección B-Finanzas, México, miércoles 10 de mayo de 2006, p. B1

<sup>147</sup> Alejandro Ángeles y Norma Lezcano. "Tres en uno", en revista **Expansión**, No. 929, México, Noviembre 23 al 7 de Diciembre de 2005, p. 66

es decir, mantener el número telefónico de los usuarios aunque cambien de proveedor, que actualmente se hace pero con un costo y garantizar la interoperabilidad de las redes de los proveedores, es decir, la compatibilidad técnica. Aunque las anteriores condiciones son señaladas como obligaciones en la LFT, estas no han sido cumplidas del todo, en especial por parte de Telmex.<sup>148</sup>

Además la COFECO establece que en caso de que Telmex ofrezca servicios de video, en los lugares en donde los ofrezca deberán existir previamente otros competidores. Para algunos la entrada de Telmex como proveedor de servicios de video se hará por medio de alianzas estratégicas como lo han venido haciendo otras empresas.

La SCT publicó un anteproyecto del Acuerdo de Convergencia con todas las disposiciones establecidas por la COFECO para someterlo a consulta pública. No obstante, existen controversias debido a que las empresas cableras no aceptan que Telmex brinde servicios de video, o al menos solicitan un periodo de gracia de 10 años para que esto suceda, ya que argumentan que no estarían en condiciones de competir con Telmex, si éste entra en competencia al mismo tiempo que ellas comiencen a brindar servicios convergentes.<sup>149</sup>

Para algunos especialistas también resulta un tanto inconveniente brindarle a Telmex la posibilidad de eliminar ciertas disposiciones de su Título de Concesión, ya que hasta el momento ha sido el único instrumento jurídico para regular la actividad de esta empresa, que sin lugar a dudas mantiene una fuerte presencia en el mercado.

A pesar de que no se ha resuelto en el ámbito jurídico, las empresas han estado llevando a cabo una serie de alianzas para prepararse ante la convergencia tecnológica. Así por ejemplo, en marzo de 2005 Maxcom fue la

---

<sup>148</sup> *Idem.*

<sup>149</sup> Angelina Mejía. "No habrá convergencia..."

primera empresa del sector en convertirse en un triple jugador (*triple player*), es decir, un proveedor de telefonía, televisión e internet, gracias a la alianza que formó con Telemedia, operador de televisión por cable de Querétaro.<sup>150</sup>

Lo mismo ha sucedido con Alestra que formó una alianza con E-go de MVS, a través de la cual proveerá telefonía e internet y, si bien no ofrecerá de manera directa televisión, si habrá para los usuarios de ambas compañías promociones cruzadas de servicios de telefonía y televisión a precios especiales.<sup>151</sup> La empresa telefónica Axtel tiene una alianza con Cablemás, con la cual realizaron una inversión conjunta de 20 millones de dólares e iniciaron sus operaciones de *triple player*, las cuales comenzaron en la ciudad de Tijuana pero se extenderán gradualmente a todo el país.<sup>152</sup> Por su parte, Cablevisión ofrecerá a partir de 2006 servicios de televisión, telefonía e internet.

En lo que respecta a la telefonía por internet, la cual también forma parte de la convergencia tecnológica, nuestro país se ha convertido en el principal mercado de América Latina. Avantel, Alestra y Iusacel ofrecen VoIP desde 2005; además de que participan empresas extranjeras como Vonage, Skype y Lingo, las cuales no son operadores autorizados en México, pero están ofreciendo a sus clientes números mexicanos. A pesar de que estas empresas norteamericanas actúan de forma ilegal y compiten de manera desleal en el mercado mexicano, no se ha podido iniciar un proceso en contra de ellas debido a que no tienen presencia en el país.<sup>153</sup>

Por su parte, Telmex todavía no ha mostrado interés por participar en este segmento, aun y cuando la telefonía por internet es considerada una verdadera amenaza para la telefonía convencional en donde Telmex tiene dominio, debido a

---

<sup>150</sup> AMG. "Maxcom se estrena como un triple jugador", en **El Universal**, Sección B-Finanzas, México, viernes 4 de marzo de 2005, p. B2

<sup>151</sup> Angelina Mejía. "Conforman alianza Alestra y E-go de MVS", en **El Universal**, Sección B-Finanzas, México, miércoles 23 de febrero de 2005, p. B3

<sup>152</sup> Angelina Mejía. "Cablemás y Axtel se alían para dar video, voz y datos.", en **El Universal**, Sección B-Finanzas, México, miércoles 14 de septiembre de 2005, p. B6

<sup>153</sup> "Voz sobre IP", en revista **Expansión**, México, 18 de mayo al 31 mayo de 2005, pp. 59,60 y 62.

su bajo costo. Sin embargo, la empresa utiliza la VoIP para sus operaciones internas, lo que indica que tarde o temprano considerará ofrecer este servicio, una vez que el mercado madure. Por lo pronto, ha contratado por medio de su alianza con Global Crossing una línea de interconexión directa a lo largo del continente con el fin de “reducir significativamente costos de interconexión, mandando todo el tráfico de llamadas de Sudamérica directamente a México, para de aquí conectarlas a Estados Unidos, el destino de 80% de las llamadas de la región.”<sup>154</sup>

## 2.6. CONCLUSIONES

En México la convergencia tecnológica apenas inicia, sobre todo cuando se compara con otros países, pues como vimos anteriormente el marco normativo todavía no es muy claro. Pero a pesar de ello, el mercado se encuentra en proceso de reestructuración. Sin embargo, la forma en como se están desarrollando las condiciones institucionales para que ello suceda tienden a mantener la concentración que existe en el sector.

Desde que inició el proceso de reformas al sector de telecomunicaciones en las décadas de los ochenta y noventa, el marco institucional y legislativo en el país se ha ido adecuando a los intereses de las grandes empresas del sector, específicamente a los intereses de las compañías de telecomunicaciones de Carlos Slim, Telmex y América Móvil.

Si bien en un principio se justificaba la protección y trato favorable que las leyes le daban a Telmex, por la necesidad de crear un operador de telecomunicaciones mexicano independiente y capaz de competir con los grandes operadores mundiales. La modernización y crecimiento de la empresa no fueron vinculadas con políticas más amplias que tuvieran en cuenta el desarrollo del sector en el ámbito social, y garantizar una mayor cobertura de los servicios de telecomunicaciones entre la población. Así como tampoco se aprovechó el

---

<sup>154</sup> *Ibid.*, p. 60

potencial que ofrecen las telecomunicaciones para mejorar la eficiencia de las actividades productivas en el país; ni la oportunidad que ofrece para incentivar la investigación y desarrollo tecnológico, que permitan al país la realización de actividades económicas más competitivas para la producción de productos y servicios de mayor valor agregado.

Las recientes reformas al marco legislativo e institucional del sector, si bien pretendían superar las grandes deficiencias que la privatización provocó, creando instituciones más eficaces y fuertes, culminaron manteniendo e incluso incentivando aún más la gran concentración que existe en el sector de telecomunicaciones, al permitir a las grandes empresas, Telmex/América Móvil y Televisa, aumentar los segmentos del mercado en los que participan. Se dejaron a un lado los temas fundamentales para el desarrollo del sector y del país.

En el siguiente Capítulo se ilustrará, como es que el crecimiento que han tenido Telmex y América Móvil, contrasta con el desarrollo que ha tenido el país en materia de telecomunicaciones, y como es que Telmex y América Móvil, no se convirtieron en los “campeones nacionales” que contribuirían a impulsar el desarrollo económico del país, ya que muchos de los encadenamientos productivos que crean se concentran dentro del propio conglomerado al que pertenecen. Lo anterior como consecuencia de las condiciones institucionales del sector de telecomunicaciones que se han creado en el país, estudiadas en este Capítulo, y en las que se han desarrollado los dos grandes operadores mexicanos.

## **CAPITULO 3. ACTIVIDAD DE TELÉFONOS DE MÉXICO Y AMERICA MÓVIL A NIVEL NACIONAL**

### 3.1. ANTECEDENTES

A lo largo de su historia Teléfonos de México (Telmex) ha sufrido distintos cambios en la estructura de su propiedad. Aunque surgió como tal en la década de los cuarenta del siglo XX, sus primeros antecedentes se remiten al siglo XIX.

En 1878 se instalaron las primeras redes telefónicas en el país, pero la constitución de la primera empresa telefónica, Compañía Telefónica Mexicana (CTM), filial de la empresa estadounidense Western Electric Telephone Company, fue hasta el año 1882.

En 1905 entró a México la compañía sueca L.M. Ericsson y compitió con la CTM, la cual fue vendida en 1925 a otra compañía norteamericana llamada International Telephone and Telegraph Corp (ITT). En esos momentos el gobierno otorgó concesiones a ambas empresas por cincuenta años para brindar el servicio de telefonía en el país; sin embargo, tenían el problema de que sus sistemas eran incompatibles. Para resolver esto en 1936 el gobierno ordenó la compatibilidad de los sistemas telefónicos de ambas empresas.

En 1947 la Compañía Telefónica Mexicana y Ericsson se fusionaron y formaron la empresa llamada Teléfonos de México. Las acciones se repartieron 51.24% para ITT, 48.75% para Ericsson y 0.05% para empresarios mexicanos. La empresa comenzó a vender acciones para capitalizarse, con lo que los empresarios mexicanos adquirieron un mayor control de la empresa y en 1958 Ericsson dejó su participación en la empresa. Este proceso se conoce como la mexicanización del Teléfonos de México, que se mantuvo todavía por muchos

años en manos privadas. En 1960 la empresa comenzó a cotizar en la bolsa de Nueva York.

Los cambios en la propiedad de la empresa obedecen al momento histórico del país; en el modelo de sustitución de importaciones era imperativo mantener el control sobre una empresa de fundamental importancia económica, que representaba de cierta manera la soberanía del país. Si bien dicho control no lo ejercía directamente el gobierno, si era necesario mantenerlo bajo el control de empresarios mexicanos, aunque más tarde se convirtió en una empresa controlada por el Estado. Cabe resaltar que independientemente de que el control de Telmex lo tenga el Estado, ésta siempre ha mantenido una participación de capital privado.

En 1972 con el gobierno de Luis Echeverría, Teléfonos de México pasó a manos del Estado, ya que el gobierno adquirió el 51% del capital social de la empresa. Durante esta década la empresa parecía tener un buen funcionamiento, ya que crecía al 12% anual. Sin embargo, en la década de los ochenta, con el advenimiento de la crisis de la deuda externa, su situación se complicó. La empresa se enfrentó a déficit presupuestales y falta de inversión que le impedían continuar creciendo, además de que no podía introducir nuevas tecnologías.

Es por eso que a finales de los años ochenta inició un proceso de reestructuración en el sector telecomunicaciones nacional, cuyo principal cambio fue la privatización o reprivatización de Telmex que llegó a convertirse en la segunda empresa estatal más grande, después de Pemex. Como vimos en el capítulo anterior, en 1990 Telmex fue vendida a Grupo Carso en asociación con la empresa norteamericana Southwestern Bell (SBC) y la francesa Cable et Radio, subsidiaria de France Telecom. Esta última decidió vender sus acciones en el año 2000 terminando con ello su participación en Telmex

Nuevamente, con el cambio en el modelo de desarrollo económico a finales de la década de los ochenta, la empresa volvió a cambiar su estructura de propiedad y, si bien obedeciendo a las reglas de la apertura económica y a la necesidad de atraer capital para modernizar el sector telecomunicaciones en el país se permitió la participación de capital extranjero, se trató que como antaño la empresa se mantuviera bajo el control de empresarios mexicanos.

### 3.2. MODERNIZACIÓN

En la empresa tuvo lugar un proceso de modernización que si bien inició antes de la privatización, éste continuó durante la década de los noventa, con el fin de preparar a la empresa ante la apertura del mercado. La modernización de Teléfonos de México comprende básicamente dos ámbitos, el tecnológico y el laboral, aunque también se dieron cambios en la organización de los negocios de telecomunicaciones como veremos adelante.

#### 3.2.1 *Cambios tecnológicos*

Históricamente Telmex se caracterizó por tratar de ponerse al día en lo que se refiere a avances tecnológicos, pero la crisis económica de los años ochenta limitó la posibilidad de la empresa para continuar desarrollándose. Sin embargo, la empresa continuó sus estudios sobre los nuevos materiales y equipos que le permitirían insertarse en la era digital y ofrecer más capacidad de transmisión y una mejor calidad de sus servicios. La fibra óptica fue de los componentes más estudiados y que sería determinante en la modernización tecnológica de la empresa.

En 1983 el llamado Centro de Investigación y Desarrollo (CID) de Telmex, inició los experimentos de fibra óptica. Pero hubo un suceso que fue crucial para que la empresa iniciara discusiones serias y formales para introducir la fibra óptica dentro de su infraestructura, y este fue el terremoto de 1985, ya que se dañó

mucha infraestructura, incluyendo líneas, equipo y edificio. En estas discusiones estuvieron involucradas principalmente tres direcciones que serían las más afectadas: la Dirección de Larga Distancia, la de Finanzas y la de Planeación y Desarrollo Corporativo a la cual pertenecía el CID. Participaron más áreas de la empresa, pero cabe señalar que el sindicato no estuvo presente.<sup>155</sup>

Además de la fibra óptica, en el proyecto de modernización también se hablaba de opciones como radios de microondas digitales y satélites. Sin embargo, la fibra óptica era más viable porque permitía más capacidad de transmisión que las otras opciones, y se podrían brindar mayores servicios, era más confiable y le daba más independencia a la empresa con respecto a la SCT que era la que otorgaba las concesiones del espectro radioeléctrico en caso de que se hubiesen decidido por la opción de radios de microondas.

La instalación de la fibra óptica fue realizada por AT&T, Alcatel y Fujikura; de hecho todo el proceso de modernización tecnológica estuvo a cargo de estos proveedores (diseño de los enlaces, equipos, materiales, formas de instalación). El argumento que se manejaba en Telmex para justificar la ausencia de trabajadores de la empresa era que los conflictos que existían con el sindicato no lo hacían posible y que, además, no tenían los conocimientos y calificaciones para manejar e instalar los materiales que se estaban utilizando.<sup>156</sup>

La modernización tecnológica aumentó el atractivo de la empresa para su privatización, ya que la hacía ver como una empresa preocupada por mantenerse en la vanguardia tecnológica y a través de la cual se podrían ofrecer mayores servicios, haciéndola más competitiva frente a futuros competidores.

---

<sup>155</sup> Ma. Josefa Santos Corral. Cien Mil llamadas por el ojo de una aguja: un análisis antropológico de la apertura de las telecomunicaciones en México, UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales Plaza y Valdés Editores, México, 2000, p.122

<sup>156</sup> *Ibid.*, pp. 131-133

El proyecto de modernización tecnológica fue concluido en 1994. Además de la instalación de fibra óptica en toda la red, se sustituyeron todas las centrales electromecánicas por centrales digitales; a lo que habría que agregar que en 1992 Telmex junto con 57 compañías de 47 países, instalaron un cable trasatlántico llamado Columbus II, que conecta la región de América del Norte con Europa.<sup>157</sup>

Paralelamente al proyecto de modernización tecnológica se estaba realizando un cambio en la organización de la empresa, y en las relaciones laborales.

### 3.2.2. *Cambio en las relaciones laborales*

Los cambios en las relaciones laborales iniciaron desde que comenzó el proceso de privatización de la empresa, y fueron un elemento clave para la modernización de la empresa, que incluía no sólo los cambios tecnológicos sino también la organización del trabajo.

En 1986 en el marco de la revisión del Contrato Colectivo del Trabajo (CCT), el Sindicato de Telefonistas de las República Mexicana (STRM) y Telmex se comprometieron a reforzar el principio de bilateralidad contenido en la cláusula 193 del CCT. El principio de la bilateralidad establecía que en los proyectos de modernización tecnológica y cualquier otro cambio que se produjera en la empresa, participaría no sólo la empresa sino también el sindicato; por lo que en esa revisión la empresa se comprometió a “proporcionar la capacitación requerida, a no reducir el personal y a asignar a trabajadores sindicalizados en las tareas de investigación y desarrollo del software correspondiente.”<sup>158</sup> Esto como parte del proyecto de digitalización que se estaba llevando a cabo.

---

<sup>157</sup> Ana Luz Ruelas, *op. cit.*, 254 y 255

<sup>158</sup> Enrique de la Garza Toledo y Javier Melgoza Valdivia. “Reestructuración y cambio en las relaciones laborales en la telefonía mexicana” en Walter Jorge y Cenen G. Cecilia (compiladores), La privatización de las telecomunicaciones en América Latina. Empresas y sindicatos ante los desafíos de la reestructuración, Eudeba- Universitaria de Buenos Aires, Argentina, 1998, p. 204

Sin embargo, la empresa no respetó por completo los acuerdos a los que se había llegado; como se mencionó antes, en las discusiones sobre modernización tecnológica y la introducción de fibra óptica, la participación del sindicato fue mínima e incluso estuvo ausente, así como también los trabajadores fueron totalmente relegados en la instalación de las nuevas tecnologías. Posteriormente la propia empresa hizo declaraciones sobre la necesidad de poner límites al principio de bilateralidad.

En 1987 se publicó el Programa Intensivo para el Mejoramiento del Servicio, en el cual se hace un estudio sobre la situación de la empresa, y en donde se responsabiliza en su mayor parte a los trabajadores del mal servicio y otras deficiencias en la operación de la empresa. Lo anterior deriva en fuertes tensiones entre la empresa y el sindicato, por lo que en el año de 1989 se da la intervención del gobierno tanto para llegar a un acuerdo, como también para disminuir los obstáculos en el proceso de privatización que se había emprendido.<sup>159</sup>

Se llega así a un Convenio de Concertación, en el cual se renegoció el contrato colectivo del trabajo, modificándose varios aspectos fundamentales de éste. Se acuerda la movilidad interna de los trabajadores, pero el sindicato se reserva el derecho de establecer las condiciones en las que se lleve a cabo. Se modificó también la cláusula 193, eliminando la participación del sindicato en los procesos de modernización tecnológica, y sólo comprometiendo a la empresa a brindar capacitación a los trabajadores ante la introducción de nuevas tecnologías o servicios, así como a no despedir personal por efectos de la modernización.

Se modificó la forma en que se organizaba el trabajo, ya que los departamentos fueron transformados en perfiles de puestos. Los departamentos eran convenios en donde se regulaban de forma detallada las tareas que se desempeñaban en cada departamento, mientras que los perfiles de puesto y,

---

<sup>159</sup> *idem.*

consecuentemente, las funciones a desempeñar por los trabajadores eran muy amplias o multitareas.

Posteriormente se crearon una serie de programas de productividad y calidad. En 1990 previo a la privatización de Telmex, se acordó el Convenio sobre Calidad y Productividad, en el que el sindicato trata de volver a retomar algunos espacios de participación en los procesos productivos de la empresa, se compromete a mejorar la calidad de los servicios, mediante la formación de programas en donde participen empresa y sindicato para incrementar la calidad y productividad, promover una nueva cultura laboral y la capacitación.

En 1992 ya como una empresa privada se crea el Programa de Incentivos a la Productividad y Calidad en donde se establece lo siguiente: a) que la empresa determinará el monto máximo anual destinado a incentivos por productividad; b) las áreas en las cuales se implementará el programa de estímulos (comercial, planta externa, conmutadores, tráfico); y c) los objetivos físicos de productividad aplicables a cada una de las áreas indicadas. En 1995 se establecieron los criterios para evaluar el último punto, es decir, como se mediría la productividad para entregar los incentivos.<sup>160</sup>

Con este cambio se logró una mayor flexibilidad en las relaciones laborales, que si bien fue aceptado por el sindicato a cambio de mantener el empleo y en cierta medida aumentar sus ingresos, gracias a los incentivos de productividad, es indudable que la más beneficiada fue la empresa ya que puede organizar el trabajo de acuerdo a sus necesidades, además de exigir mayores capacidades de sus trabajadores. Por otra parte, el hecho de haber disminuido la participación del sindicato en los proyectos de modernización y en muchas de las actividades productivas de la empresa, le da la facilidad de recurrir a la subcontratación de empresas para realizar cierto tipo de servicios, que dentro de la empresa representarían un mayor costo.

---

<sup>160</sup> *Ibid.*, p. 210

### 3.3. REESTRUCTURACIÓN DE LOS NEGOCIOS DE TELÉFONOS DE MÉXICO

En la década de los noventa hubo una reestructuración de los negocios del Grupo Carso que involucraron a Telmex. En 1996 las empresas de telecomunicaciones se separaron del consorcio. Las acciones de Teléfonos de México y otras empresas relacionadas fueron cedidas a Carso Global Telecom, empresa controladora de acciones que se constituyó ese mismo año.

El objetivo de esa escisión fue aumentar la eficiencia en el manejo del negocio de telecomunicaciones, el cual había sido el más redituable de las empresas del grupo, y responder de una manera más rápida a los cambios que se presentaban en el sector.

Estos cambios no significaron la disminución de la participación accionaria de la familia Slim, ya que no sólo mantuvieron el control de la empresa, sino que por el contrario lo aumentaron. En el Cuadro 3 se muestra la estructura accionaria de Telmex en el año 2005, ya sin la participación de France Telecom, la cual decidió vender sus acciones en el año 2000.

**Cuadro 3. Estructura Porcentual Accionaria a marzo de 2005**

	<b>AA</b>	<b>A</b>	<b>L</b>	<b>TOTAL</b>
Acciones Totales (millones)	8,115	479	13,471	22,045
%de Distribución	36.8%	2.2%	61.0%	100.0%
Carso Global Telecom	73.9	19.2	28.5	45.0
SBC Internacional Inc.	22.2	0.0	0.0	8.2
Otros Inversionistas Mexicanos	3.9	0.4	0.0	1.4
Público Inversionista	0.0	80.4	71.5	45.4
% TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: [www.telmex.com](http://www.telmex.com)

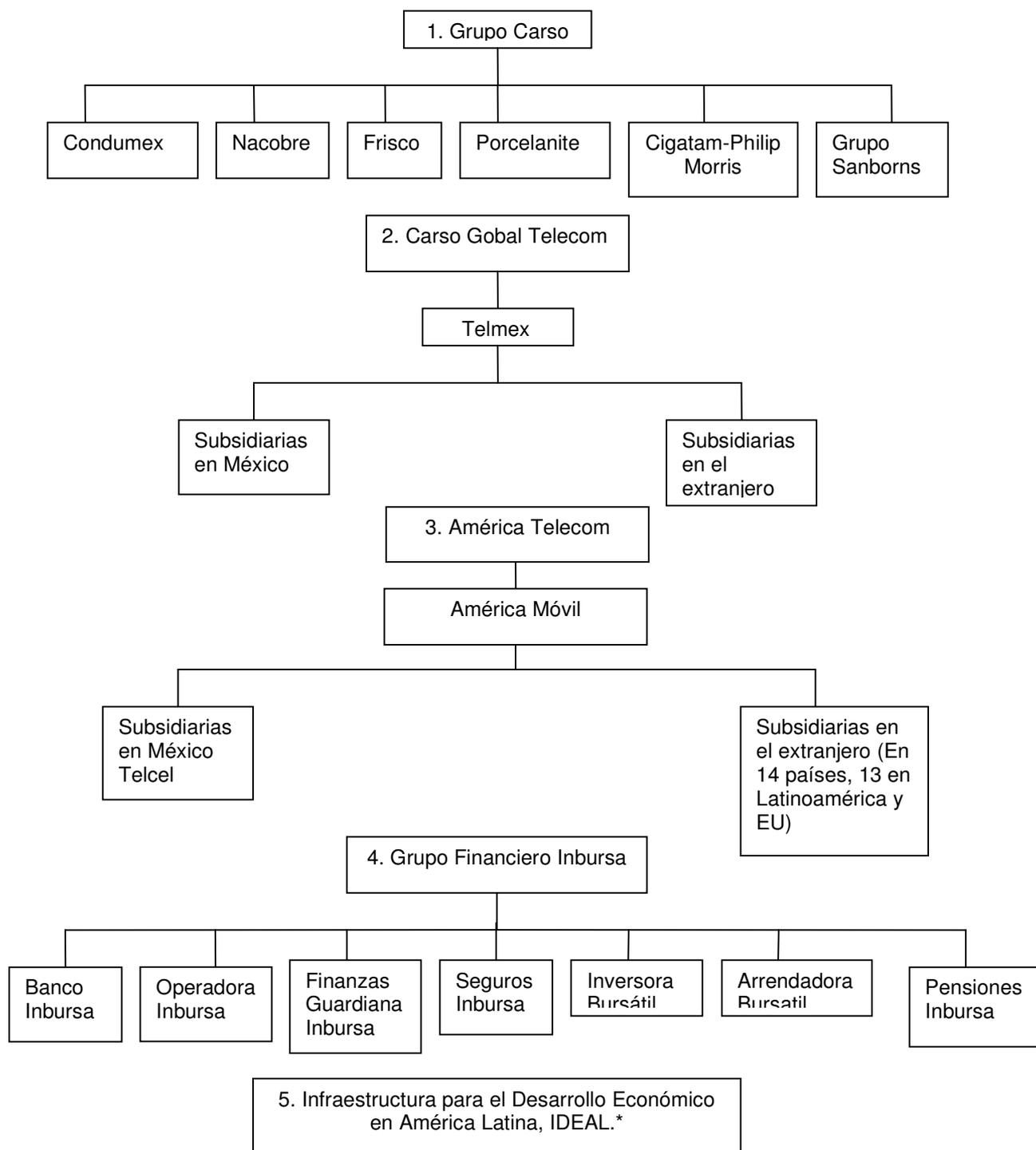
En el año 2000 nuevamente hubo cambios en la estructura de las empresas de telecomunicaciones de Carlos Slim. Esta vez se separaron los negocios de telecomunicaciones inalámbricas de Teléfonos de México y llevaron a la constitución de América Telecom y América Móvil, la primera controladora de acciones y la segunda operadora de comunicaciones móviles del consorcio.

Entre los principales motivos por los que se dio la escisión se encuentran la diferencia de rentabilidad y potencial de crecimiento de los negocios de telefonía móvil y fija, siendo la primera la de mayor crecimiento. Algunos analistas opinaban que mantener ambos negocios juntos no permitía evaluar los beneficios a los inversionistas bursátiles, por lo que se buscó que se brindara información diferenciada para estos negocios, ya que las empresas de la llamada nueva economía, entre las que se encuentran las de telecomunicaciones móviles, tienen altas tasas de crecimiento.

Como se mencionó en el Capítulo 1, con el proceso de apertura económica la ingeniería financiera se volvió prioritaria para los conglomerados latinoamericanos y para el Grupo Carso la formación de entidades controladoras especializadas como Carso Global Telecom y América Telecom les ha permitido manejar la estabilidad y óptima participación de sus principales empresas en los mercados de capitales, obteniendo con ello financiamiento para su crecimiento.

En la página siguiente se muestra un organigrama de las empresas de Carlos Slim Helú en donde se ubica la forma en que el consorcio quedó organizado después de las escisiones. Como se puede observar las empresas de telecomunicaciones operan como firmas o consorcios independientes, pero cabe aclarar que continúa manteniendo relaciones con el resto de las empresas de Grupo Carso.

### Organigrama de las cinco controladoras más importantes de la familia Slim



\*IDEAL, es una nueva firma del empresario Carlos Slim, dedicada al negocio de la construcción que se constituyó en 2005.

Nota: Las cinco empresas controladoras actúan en diversos sectores, pero mantienen estrechos vínculos y relaciones entre ellas, por lo que se consideran un solo conglomerado.

FUENTE: Elaboración propia con datos de los informes anuales de las empresas y páginas web.

Muchos de los cambios señalados fueron acompañados de cambios en la organización y funcionamiento de las empresas, con el fin de adaptarse al nuevo contexto económico de la globalización y liberalización, principalmente a las nuevas prácticas corporativas provenientes del extranjero, pero sin dejar la estructura jerárquica que siempre ha caracterizado a los grupos corporativos mexicanos. Cabe señalar que estas nuevas prácticas no sólo respondían a la apertura de las empresas mexicanas ante la liberalización económica sino también al cambio generacional en las familias controladoras, cuyos nuevos miembros han estudiado muchas de las veces en el extranjero.

Se puede decir que la reestructuración de las empresas de telecomunicaciones de la familia Slim, buscó hacer más eficiente el manejo de los negocios, mantener el alto grado de rentabilidad que siempre los ha caracterizado, explotar los segmentos de mercado con mayor crecimiento como lo son la telefonía móvil y el internet, tratando de adaptarse a las condiciones y pautas que marca la industria de las telecomunicaciones a nivel mundial, pero sobre todo, esta reestructuración tuvo como fin continuar la expansión no sólo a nivel nacional sino internacional.

#### 3.4. DESEMPEÑO ACTUAL DE TELÉFONOS DE MÉXICO Y AMÉRICA MÓVIL

Telmex se ha mantenido como el proveedor más importante de servicios de telecomunicaciones del país. Entre los servicios que ofrece se encuentran: servicios locales, de larga distancia nacional e internacional, interconexión con redes de otros operadores de larga distancia y locales, así como a redes celulares; ofrece acceso a internet; servicios de telecomunicaciones a empresas o servicios corporativos; venta de publicidad a través de directorios telefónicos y venta de equipo.

Teléfonos de México cuenta con diversas filiales a nivel nacional e internacional; sin embargo, estas últimas se tratarán en el capítulo siguiente. En el país la empresa presta algunos de sus servicios a través de las siguientes filiales:

-UniNet y Red Uno: UniNet comenzó a trabajar con Telmex en 1994 a través de una alianza estratégica, pero posteriormente se convirtió en una de sus filiales; es la encargada de los servicios corporativos; se dedica al diseño e integración de soluciones empresariales de comunicación de voz, datos y video; además de tener a su cargo la operación y administración de la red pública de banda ancha por la que se brindan servicios de valor agregado de la empresa. Por su parte, Red Uno en conjunto con UniNet ofrece a las empresas acceso y aplicaciones de Internet.

-Sección Amarilla: Es la empresa encargada de la publicación de directorios telefónicos y anuncios, es decir, esta dedicada a la venta de publicidad, no sólo por medio de directorios impresos sino también por Internet.

-Teléfonos del Noreste o Telnor: Telmex opera en el norte del país a través de Telnor, que es la empresa dedicada a brindar los diversos servicios de comunicaciones de la empresa en aquella parte del país.<sup>161</sup>

El principal segmento del mercado en el que Telmex opera sigue siendo la telefonía, pues aun es su principal fuente de ingresos; sin embargo, ha ido introduciendo servicios propios de la convergencia, tales como interconexión, Internet, servicios empresariales, datos, etc., los cuales en los últimos años al registrar las más altas tasas de crecimiento, se han convertido en el eje central para mantener la futura rentabilidad de la empresa. En el Cuadro 4 se muestran los ingresos por operación de la empresa a nivel nacional, tanto totales como por segmentos de mercado.

---

<sup>161</sup> [www-telmex.com](http://www-telmex.com)

**Cuadro 4. Ingresos de Telmex en México 2005**

<b>Rubro</b>	<b>Ingresos</b>	<b>% de participación en los ingresos</b>
Ingresos totales	124,663	100
Servicio local	55,802	44.8
Larga Distancia Nacional	17,515	14
Larga Distancia Internacional	9,771	7.8
Interconexión y servicio "El que llama paga"	17,425	14
Redes corporativas	10,294	8.3
Internet	8,149	6.5
Otros	5,713	4.3

Fuente: Informe anual de Telmex 2005

Aunque en el año 2005 los ingresos totales por operación de la empresa fueron de 162, 948 millones de pesos, el 76.5% fueron de las operaciones en México, es decir, ascendieron a 124 mil 663 millones de pesos. Como se puede observar los servicios de telefonía local, de larga distancia e interconexión representan en conjunto el 77.9%. Por su parte, el acceso a Internet representan el 18.1% de los ingresos, el restante de los ingresos correspondió a otros servicios como los anuncios en directorios, la venta de equipo y accesorios, y los servicios de facturación y cobranza a terceros.

El hecho de que los servicios locales generen la mayor parte de los ingresos no quiere decir que tengan las más altas tasas de crecimiento en el mercado. Si bien, la líneas fijas instaladas por la empresa han aumentado un 7% al año, el número de llamadas disminuyó 0.4%. Esto contrasta con los casos de los servicios corporativos y el acceso a internet que han tenido un crecimiento considerable. Las líneas para la transmisión de datos aumentaron un 32.5% en 2005, por lo que los ingresos por concepto de servicios corporativos tuvieron un crecimiento de 3.5%. En lo que respecta a internet el número de cuentas con banda ancha o

ADSL (vendidas bajo la marca “Prodigy Infinitum”) aumentaron un 84.4%, por lo que los ingresos por Internet de la empresa crecieron un 17.3%.

Lo anterior es producto del enfoque que la empresa esta dando a sus estrategias, su objetivo es aumentar su participación en segmentos del mercado de servicios multimedia que hasta el momento son los más rentables.

Es así como los principales planes y estrategias de operación y comerciales de la empresa actualmente se centran en:

- Hacer crecer la penetración de los servicios de banda ancha.
- Aumentar la oferta de servicios integrados.
- Mejorar la eficiencia operativa.
- Modernizar la infraestructura.
- Mantener una posición financiera sólida.
- Aumentar la telefonía social.
- Integrar y reestructurar las filiales en el extranjero.<sup>162</sup>

Tales planes han tenido como metas acelerar la transformación de los ingresos de la empresa y fortalecer su potencial de crecimiento a nivel internacional.

En lo que respecta a América Móvil, si bien la empresa se constituyó en el año 2000 sus orígenes se remontan a 1956 con la creación de Publicidad Turística una subsidiaria de Telmex, la cual en 1981 obtuvo una concesión para instalar y operar un sistema de telefonía celular en el Distrito Federal, por lo que en 1984 cambia su denominación social a Radiomóvil Dipsa S.A. de C.V., que a partir de 1989 comienza a operar bajo la marca Telcel. De 1989 a 1990 amplía su cobertura geográfica a varias regiones del país. De 1998 a 2002 obtiene diversas concesiones para instalar, operar y explotar una red de telecomunicaciones para

---

<sup>162</sup> Telmex. Informe Anual 2005, pp. 1-5

servicios de larga distancia nacionales e internacionales y de transmisión de datos.<sup>163</sup>

En el año 2000, cuando el negocio de las telecomunicaciones inalámbricas se separa de Telmex formando América Móvil, Radiomóvil Dipsa pasa a ser la subsidiaria de ésta en México, operando bajo la marca Telcel.

América Móvil también tomó el control de las subsidiarias en el extranjero que hasta ese momento tenía Telmex, entre las que estaban Telgua, operador guatemalteco de telefonía fija y móvil; la empresa ecuatoriana Conecel, que provee comunicaciones móviles, y Tracfone en Estados Unidos, empresa revendedora de tiempo aire. Se puede decir que América Móvil se constituyó siendo ya una empresa internacional.<sup>164</sup>

La empresa ha crecido muy rápido a pesar tener sólo seis años operando. De cuatro empresas subsidiarias con que contaba en el año 2000, actualmente controla cerca de 15 empresas en catorce países del continente americano. Por lo que en el año 2005 registraba una base de 93.3 millones de suscriptores lo que la convierte a nivel regional en el primer proveedor de telecomunicaciones móviles y a nivel mundial es considerado el quinto.<sup>165</sup>

De las dos empresas de telecomunicaciones de Carlos Slim, América Móvil se ha convertido en la más rentable. En el año 2005 sus ingresos por operación fueron de poco más de 182 mil millones de pesos (17 mil millones de dólares), 38.6% por arriba de los que registraba en 2001.<sup>166</sup>

En México, al igual que Telmex, América Móvil domina el mercado de la telefonía celular, ya que tiene un 77% de penetración en el mercado. En el 2005

---

<sup>163</sup> América Móvil. Informe Anual 2004, Bolsa Mexicana de Valores

<sup>164</sup> América Móvil. Informe Anual 2005, p. 12

<sup>165</sup> *Ibid.*, p. 14

<sup>166</sup> *Ibid.*, p. 2

percibió utilidades por cerca de 8.4 mil millones de dólares, es decir, cerca de la mitad de sus ingresos totales, por lo que continúa siendo su principal mercado.<sup>167</sup>

Entre los principales competidores de Telcel en el país se encuentran Telefónica, Unefon y Iusacell, estos dos últimos propiedad del Grupo Salinas, por lo que en un futuro podrían fusionarse. En algunos segmentos compite con Nextel, lo que muestra una fuerte concentración del mercado. Cofetel ha advertido sobre el riesgo de que en un futuro se forme un duopolio, siendo Telcel y Telefónica los únicos o principales actores, como actualmente ya se perfila no sólo en México sino a nivel latinoamericano.<sup>168</sup>

Gran parte del crecimiento de América Móvil se explica por la gran dinámica del mercado de telefonía celular, no sólo en México sino en todo el mundo, dado que tiende a sustituir a la telefonía fija, pero sobre todo por las agresivas estrategias de la compañía de expandirse a nivel internacional.

### 3.5. EFECTOS DE LA ACTIVIDAD DE TELMEX Y AMÉRICA MÓVIL EN EL DESARROLLO DEL PAÍS.

A pesar de la liberalización y apertura del sector telecomunicaciones, Teléfonos de México y América Móvil se han mantenido como los principales proveedores de telecomunicaciones de México. Como se vio en el Capítulo 2 las reformas en el sector crearon condiciones institucionales que mantuvieron la estructura del sector altamente concentrada y que favoreció el crecimiento de ambas empresas.

Aunque se logró aumentar el tamaño y capacidades de estas empresas, es decir, convirtiéndolas en campeones nacionales, no es claro hasta que punto influyen en el desarrollo del país. Por lo anterior, es necesario estudiar el

---

<sup>167</sup> *Ibid.*, p. 10

<sup>168</sup> Angelina Mejía Guerrero. "Hay riesgo de duopolio en telefonía, dice Cofetel", en **El Universal**, Sección B- Finanzas, México, miércoles 25 de mayo de 2005, p. B5

desempeño de Telmex y América Móvil en diferentes ámbitos como el social, económico, laboral, investigación y desarrollo tecnológico.

### 3.5.1. *Efectos a nivel social.*

En este apartado se tratarán los alcances de la cobertura de los servicios de Teléfonos de México, esto es, hasta donde ha contribuido a aumentar el acceso de la población a los servicios de telecomunicaciones.

En primer término, habría que ver si Telmex ha cumplido con los compromisos que se establecieron al momento de privatizarse, en especial las metas de cobertura de sus servicios. El Título de Concesión de Telmex establece una serie de compromisos para la empresa en materia de cobertura, calidad y precios. Estos compromisos son un primer intento por parte del gobierno para que Telmex como empresa privada contribuyera a ampliar el acceso a los servicios de telecomunicaciones y en la modernización del sector.

Los principales compromisos en materia de cobertura fueron:

-Cumplir con el objetivo de servicio universal. Sin embargo, este se limita ya que no se necesita que los hogares tengan una línea telefónica, sino solamente se requiere que se tenga acceso bajo la modalidad de caseta telefónica, por eso se estableció que estas debían crecer de 0.5 a 2 por cada mil habitantes y a 5 por cada mil habitantes para 1998. Asimismo, este compromiso dependería de la capacidad financiera de Telmex y de la demanda telefónica.

-Telmex no podía condicionar sus compras de equipo o servicios a que el proveedor sólo le vendiera a él.

-Interconectar a su red a equipos terminales y redes privadas de telecomunicaciones.

-Tenía que permitir para 1997, la interconexión con otras redes públicas de larga distancia.

-Aumento de las líneas telefónicas en servicio a una tasa de más del 12% anual.

-Ofrecer servicio telefónico básico con conmutación automática a poblaciones de más de cinco mil habitantes.

-Lograr que todas las poblaciones con más de 500 habitantes tuvieran acceso al servicio telefónico al menos mediante caseta pública o agencia de servicio de larga distancia.<sup>169</sup>

Estos compromisos fueron cumplidos en buena medida por la empresa en los plazos fijados.

**Cuadro 5. Indicadores de cobertura de servicios de Telmex**

<b>Año</b>	<b>Líneas en servicio (miles)</b>	<b>Poblaciones (miles)</b>	<b>Minutos de L.D. Nacional (millones)</b>	<b>Minutos de L.D. Internacional (millones)</b>	<b>Accesos a Internet (Miles)</b>
1991	6,025	12,914	4,722	1,597	-
1992	6,754	15,783	5,370	2,001	-
1993	7,621	18,281	5,923	2,221	-
1994	8,493	20,447	6,746	2,622	-
1995	8,801	20,554	7,294	3,024	-
1996	8,826	20,694	7,867	3,558	-
1997	9,254	24,691	8,232	3,768	34
1998	9,927	24,711	9,077	3,286	146
1999	10,878	.n.d.	10,419	4,192	403
2000	12,069	25,610	12,309	5,521	634
2001	13,372	25,638	14,251	4,404	913
2002	14,446	20,848	14,347	4,922	1,165
2003	15,683	21,358	15,376	4,513	1,452
2004	17,172	20,848?	16,700	6,256	1,741
2005	18,375	22,164	17,853	7,131	2,116

Fuente: Elaboración propia con datos de los *Informes Anuales* de Telmex 1995-2005

En el periodo 1990-1996 la empresa logró cumplir con los objetivos de cobertura que le fijó el gobierno en el momento de su privatización; de 6.5 líneas por cada 100 habitantes que había en 1990, para 1996 la teledensidad ascendió a 9.4. Sin embargo, las tasas de crecimiento de las líneas telefónicas a partir de 1998 han venido disminuyendo, en lugar de crecer 12% han crecido entre 9 y 6%

<sup>169</sup> Ana Luz Ruelas. *México y Estados Unidos en la revolución mundial*...., *op cit.*, pp. 50 y 51

únicamente. Aunque si bien no es el único operador de telefonía fija como lo era en los noventa, aún concentra el 80% de las líneas que existen en el país y es la única empresa con cobertura nacional.

Actualmente el número de líneas telefónicas de Telmex es de 18,375, es decir, tres veces más de las que se contaban en el momento de su privatización. Pero por otra parte, la ampliación de la red telefónica dejó de crecer; como se observa en el cuadro, el número de poblaciones con servicio mantuvo un ascenso hasta el año 2000 y ha disminuido notablemente en los últimos 5 años.

Por lo tanto, una vez cumplidas las metas que se fijaron en el Título de Concesión, Teléfonos de México disminuyó sus compromisos y esfuerzos para aumentar la penetración de los servicios de telecomunicaciones a nivel nacional. Esto se debe en buena medida a la falta de políticas y proyectos de desarrollo a largo plazo para el sector por medio de los cuales se comprometa a las empresas de telecomunicaciones, y en especial a Telmex como operador dominante, a ampliar sus servicios.

Los más recientes esfuerzos gubernamentales en materia de acceso universal, buscan ampliar el acceso de la población, en especial de las comunidades rurales a las nuevas tecnologías de la información principalmente al Internet. Los programas en los que se han centrado estos esfuerzos son *e-México*, el *Programa de Telefonía Rural* y el *Fondo de Cobertura Social de Telecomunicaciones* elaborados y dirigidos por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. En los tres programas participa Telmex, ya que ha sido la empresa que ha ganado las licitaciones para cubrir estos proyectos.

El programa *e-México*, busca conectar a Internet a distintas comunidades, en especial a las áreas rurales. Por medio de la red se pretende que la población tenga acceso a servicios de educación, salud, economía, gobierno, industria, ciencia y tecnología. Lo anterior se hace mediante la construcción de Centros

Comunitarios Digitales, de los cuales se han instalado cerca de 7,500 en todo el país.

Por su parte el *Programa de Telefonía Rural*, busca ampliar el servicio de telefonía pública en aquellas comunidades. A pesar de la participación de Teléfonos de México, la mayor parte del desarrollo de la infraestructura ha estado a cargo de la SCT, ya que la empresa no ha ampliado su cobertura desde la década de los noventa tal y, como se observa en el Cuadro 6, desde 1998 las localidades rurales comunicadas por Telmex no han aumentado, mientras que las comunicadas por la SCT han tenido un nivel de crecimiento bastante moderado en los últimos años.

En lo que respecta al *Fondo de Cobertura Social de Telecomunicaciones*, su creación es relativamente reciente ya que en 2005 fue cuando se entregó la primera licitación a Telmex para la primera fase del programa. Por medio de ésta, la SCT otorgó a Telmex una aportación no recuperable con cargo al Fideicomiso del Fondo y bandas de frecuencias del espectro radioeléctrico en 3 mil 930 localidades, en las cuales la empresa tendrá que brindar tarifas especiales.<sup>170</sup>

Todos estos programas se fundamentan en la Ley Federal de Telecomunicaciones la cual faculta a la SCT (Art. 50) para crear proyectos de ampliación de cobertura de los servicios de telecomunicaciones. Sin embargo, estos no han sido suficientes para disminuir los desequilibrios que existen en el país.

---

<sup>170</sup> En 2049 localidades el servicio “ será proporcionado sin gastos de instalación, sin pago de renta mensual, el tráfico entrante no tendrá costo para el suscriptor del servicio, el tráfico saliente se cobrará mediante prepago con tarifa máxima equivalente al promedio de las tarifas registradas de telefonía pública. En las 1, 881 localidades del segundo grupo, Telmex podrá aplicar gastos de instalación, manteniendo las demás características del servicio antes señaladas.” Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Quinto informe de labores, México, 2005, p. 84.

## Cuadro 6. Telefonía Rural en México

### Localidades con servicio de telefonía rural

Año	Comunicadas por la SCT <sup>1/</sup>	Comunicadas por Telmex	Total	Variación anual (%)
1994	1 416	16 542	17 958	-
1995	1 416 <sup>2/</sup>	16 735	18 151	1.1
1996	2 450	16 738	19 188	5.7
1997	11 000	16 738	27 738	44.6
1998	17 673 <sup>3/</sup>	16 738	34 411	24.1
1999	22 953 <sup>4/</sup>	16 738	39 691	15.3
2000	30 382	16 738	47 120	18.7
2001	32 499	16 738	49 237	4.5
2002	32 620	16 738	49 358	0.2
2003	33 222	16 738	49 960	1.2
2004	33 404	16 738	50 142	0.4

1/ El Programa de Telefonía Rural de la SCT considera únicamente las localidades en el rango de 100 a 499 habitantes.

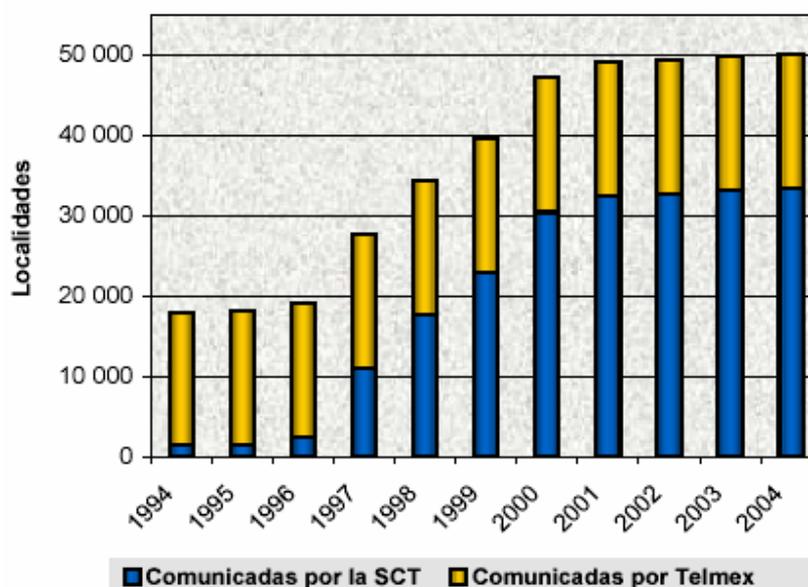
2/ No se observa incremento debido a que los equipos que se adquirieron en 1995 fueron instalados durante 1996 y 1997.

3/ No incluye dos localidades que fueron comunicadas en Yucatán por el gobierno del estado.

4/ No incluye 143 localidades que fueron comunicadas en Veracruz por el gobierno del estado.

Fuente: Dirección de Telefonía Rural y Comisión Federal de Telecomunicaciones.

### Localidades con servicio de telefonía rural



Fuente: Secretaría de Comunicaciones y Transportes

La ausencia de políticas y planes de desarrollo para el sector, que debieron implementarse en forma paralela con las reformas al sector, se reflejan en los importantes desequilibrios en materia de cobertura que aun existen en el país. En el Cuadro 7 se puede observar el grado de penetración de la telefonía en las distintas entidades del país.

Como se observa en el cuadro, la teledensidad está concentrada en cuatro entidades en donde se encuentran las principales ciudades del país: Distrito Federal con una densidad telefónica de 39.9, Estado de México con una densidad de 16.8, Jalisco con 24.5 y Nuevo León con 28, que de forma conjunta concentran casi la mitad del total de líneas telefónicas del país (8,596,360 de 18,073, 238 que había en 2004). La situación de estas entidades contrasta con los casos de Chiapas, Oaxaca y Tabasco, estados cuya teledensidad está muy por debajo del promedio nacional (5.1, 6.1 y 8.7 respectivamente).

La importancia de la cobertura de los servicios de la telecomunicaciones en la población radica en que constituyen un elemento de vinculación e integración de las distintas zonas del país, no sólo a tener acceso a información sino también a otra clase de servicios sociales como la educación y la salud; además a nivel económico constituyen un insumo al permitir la realización de diversas actividades productivas y enlazar a las entidades con el resto de la economía del país, asimismo son esenciales para las actividades de exportación, y por consiguiente, la vinculación del país con la economía internacional.

## Cuadro 7

**Número de líneas telefónicas, densidad telefónica  
por entidad federativa**

Entidad	Líneas telefónicas <sup>1/</sup>			Densidad telefónica <sup>2/</sup>
	Residencial	No residencial	Total	
Aguascalientes	148 587	44 292	192 879	18.6
Baja California	513 126	166 604	679 730	23.4
Baja California Sur	73 274	34 044	107 318	21.6
Campeche	59 282	17 401	76 683	10.0
Coahuila	376 068	109 399	485 467	19.2
Colima	90 983	27 943	118 926	20.2
Chiapas	172 492	53 117	225 609	5.1
Chihuahua	498 410	139 931	638 341	18.8
Distrito Federal	2 342 155	1 177 183	3 519 338	39.9
Durango	187 228	42 530	229 758	14.8
Guanajuato	520 737	149 963	670 700	13.3
Guerrero	269 845	65 909	335 754	10.3
Hidalgo	184 996	45 827	230 823	9.7
Jalisco	1 110 950	346 505	1 457 455	21.5
México	2 043 726	396 295	2 440 021	16.8
Michoacán	390 401	90 668	481 069	11.4
Morelos	285 002	55 018	340 020	19.9
Nayarit	116 979	28 259	145 238	14.6
Nuevo León	820 970	358 576	1 179 546	28.0
Oaxaca	171 361	54 727	226 088	6.1
Puebla	549 161	142 182	691 343	12.5
Querétaro	187 627	77 683	265 310	16.7
Quintana Roo	142 550	63 881	206 431	19.3
San Luis Potosí	220 784	66 356	287 140	11.9
Sinaloa	295 759	95 120	390 879	14.2
Sonora	323 660	115 879	439 539	17.8
Tabasco	134 873	43 785	178 658	8.7
Tamaulipas	429 578	131 576	561 154	17.9
Tlaxcala	93 235	18 563	111 798	10.5
Veracruz	583 700	163 940	747 640	10.3
Yucatán	181 073	61 924	242 997	13.5
Zacatecas	140 009	29 577	169 586	12.0
<b>Total</b>	<b>13 658 581</b>	<b>4 414 657</b>	<b>18 073 238</b>	<b>17.1</b>

1/ Incluye a los nuevos concesionarios de telefonía local.

2/ Se refiere al número de líneas por cada cien habitantes.

Fuente: Comisión Federal de Telecomunicaciones.

A nivel internacional, el grado de penetración de las telecomunicaciones del país se encuentra por debajo de otros países de similar desarrollo, como observamos en la tabla siguiente:

**Cuadro 8. Densidad telefónica y acceso a Internet en el año 2005**

<b>País</b>	<b>Líneas Telefónicas por cada 100 habitantes</b>	<b>Accesos a Internet por cada 10, 000 habitantes*</b>
Argentina	22.80	242.42
Brasil	23.46	192.95
Chile	22.02	142.27
México	18.23	145.17
Rep. de Corea	49.17	1, 130.06
Taiwán	59.57	1, 389.65

\*Datos del año 2004

Fuente: Elaboración propia con datos de la UIT

Como se vio en el Capítulo 2, el marco institucional del sector se estableció tiempo después de que se hicieron los principales cambios en el sector como fue la privatización de Telmex, la actividad de la empresa estuvo poco controlada por el gobierno y a pesar de las obligaciones o compromisos que se asumieron para ampliar la cobertura de sus servicios, no fueron suficientes para terminar con los rezagos del sector, ya que una vez cumplidos limitó su compromiso social.

Sin embargo, el establecimiento de un marco jurídico e institucional no fue tampoco suficiente. Como también se señaló, la Ley Federal de Telecomunicaciones es poco clara en materia de acceso universal y aunque faculta a la SCT a realizar programas de cobertura, la falta de objetivos y reglas claras que guíen y respalden estos programas resta efectividad para que cumplan con sus metas, por lo que estos programas se ven sujetos a intereses políticos y sus alcances suelen ser de corto plazo.

### 3.5.2. *Efectos laborales*

El desempeño de Telmex en este ámbito tiene que ver en buena medida con el número de empleos que genera y con las condiciones laborales de los trabajadores de la empresa, la correspondencia entre su productividad y el nivel salarial.

En primer término, se tendría que observar hasta que punto la empresa genera o conserva empleos. En el Cuadro 9, se muestra el número de empleados de la empresa en los últimos 15 años. Como podemos observar, el número de empleados de la empresa se ha mantenido relativamente constante, e incluso en los últimos años ha mostrado un descenso. Especialmente se ha dado una disminución gradual en el número de trabajadores sindicalizados, a pesar de que en las negociaciones del Contrato Colectivo de Trabajo que se dieron durante el proceso de privatización de la empresa y posteriormente en los convenios de productividad hubo compromisos de parte de la empresa de mantener empleos.

Como se vio anteriormente, la modernización de Teléfonos de México no sólo fue tecnológica sino estuvo determinada en buena medida en el cambio en la organización del trabajo, especialmente en las relaciones laborales. Con la privatización de la empresa se puso énfasis en el aumento de la productividad, lo cual se convirtió en el elemento fundamental para incrementar sus ganancias.

**Cuadro 9. Número de trabajadores de Telmex**

<b>Año</b>	<b>Personal total*</b>	<b>Personal sólo en Telmex</b>	<b>Personal sindicalizado (STRM)</b>	<b>% del personal del STRM con respecto al total</b>	<b>Personal no sindicalizado **</b>
1989	n/d	49 203	41 521	--	7 682
1990	n/d	49 912	42 100	--	7 812
1991	63 156	49 488	42 296	--	7 192
1992	62 025	48 937	41 722	--	7 215
1993	62 976	48 771	41 192	--	7 579
1994	n/d	48 810	41 270	--	7 540
1999	66 262	n/d	n/d	--	n/d
2000	66 928	48 589	39 840	--	8 749
2001	67 550	n/d	40 305	70.0	n/d
2002	63 775	n/d	40 234	72.3	n/d
2003	62 103	n/d	44 900	73.2	n/d
2004	61 067	n/d	n/d	n/d	n/d
2005	60 207	n/d	34 799	57.3	n/d

\*Incluye personal de Telmex más subsidiarias en México

\*\*Son principalmente empleados de confianza o administrativos

Fuente: Adrián Sotelo Valencia, *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo.*

*Maquiladoras y telecomunicaciones.* Plaza y Valdés Editores, México, 2004, p. 183, y de **Informes Anuales de Telmex presentados a la Bolsa Mexicana de Valores.**

En el Cuadro 10 se muestra como ha aumentado la productividad de los trabajadores, la cual se mide con base en el número de líneas y accesos a Internet por trabajador. Como se observa el grado de productividad de los trabajadores cada vez aumenta más, aun y cuando el número de trabajadores es cada vez menor. Para el autor Adrián Sotelo Valencia esto deriva en un aumento en la intensidad del trabajo.

Las remuneraciones de los trabajadores dependen en buena medida de los indicadores de productividad. “El ingreso de un trabajador de Telmex se compone de un salario base según categoría, que se revisa cada año, de las horas extras y del bono por productividad; estos bonos contemplan el pago de un ingreso

adicional a los trabajadores si se rebasan ciertas metas para cada departamento. Por concepto de bonos, los trabajadores pueden recibir hasta un 53% adicional a su salario base.”<sup>171</sup>

**Cuadro 10. Indicadores de Productividad en Telmex**

Año	Líneas y Accesos	Trabajadores sindicalizados	Utilidad por trabajador	Ingresos por trabajador	Líneas por trabajador
1991	5 841 702	42 298	165 154.10	384 723.70	138.11
1992	6 546 000	41 722	191 149.66	496 260.85	156.90
1993	7 374 000	41 192	218 564.11	597 241.36	179.02
1994	8 218 000	41 269	190 484.31	707 867.89	199.13
1995	8 801 000	41 359	225 017.82	1 007 737.13	212.80
1996	8 919 000	40 895	283 663.02	1 293 409.95	218.10
1997	9 512 000	40 510	316 213.38	1 498 987.90	234.81
1998	10 444 000	40 150	408 481.10	1 948 716.44	260.12
1999	11 788 155	39 819	631 021.45	2 418 964.97	296.04
2000	13 699 993	39 840	664 433.81	2 571 059.24	343.88
2001	15 858 600	40 305	582 908.25	2 753 181.99	393.46
2002	17 634 629	40 234	486 354.82	2 805 090.22	438.25

Fuente: Adrián Sotelo Valencia, *op. cit.*, p. 182

Estos indicadores de productividad son cada vez más rigurosos e incluso se basan más en factores externos que están fuera del alcance de los trabajadores como puede ser el número de quejas que se reciben. Asimismo, el incremento de la productividad de los trabajadores no se ha correspondido con el aumento en los salarios. A este respecto Adrián Sotelo señala que entre el periodo 2000-2003 los salarios en Telmex crecieron 6% mientras que en este mismo periodo la productividad aumentó 27.5% .<sup>172</sup>

A nivel internacional tenemos que dentro del área de la OCDE Telmex es el operador de telecomunicaciones con menores costos por trabajador, es decir, cerca de 3 500 dólares por trabajador, mientras que el resto, a excepción de

<sup>171</sup> Enrique de la Garza Toledo y Javier Melgoza V. *op. cit.*, p. 202

<sup>172</sup> Adrián Sotelo Valencia. Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Maquiladoras y telecomunicaciones, Plaza y Valdés Editores, México, 2004, p. 198

Hungría y la República de Eslovenia, rebasan los 20 000 dólares. Sin embargo, el valor agregado por trabajador es similar al que producen trabajadores de otros países como Francia (ver Cuadro11).

Lo anterior refleja que las ganancias y ventajas competitivas de la empresa dependen en buena medida de la productividad de los trabajadores. De ahí la importancia en los cambios en las relaciones laborales que se dieron a raíz de su proceso de privatización, en donde se buscó una mayor flexibilización laboral, y la disminución del poder del sindicato telefonista para participar en los procesos de modernización de la empresa.

Se dice que la eliminación de la cláusula 193 del contrato colectivo del trabajo en donde se establecía el principio de bilateralidad, según el cual el sindicato formaba parte activa en la introducción de nuevas tecnologías, significó la pérdida de control e influencia por parte del Sindicato en la organización del trabajo y de diferentes procesos productivos que le permitían defender o salvaguardar intereses de los trabajadores.<sup>173</sup> Y aunque esto fue cedido a cambio de la conservación de empleos, como se señaló, esto no ha sido cumplido cabalmente por la empresa que si bien no ha incurrido en recorte de personal masivo, si ha buscado limitar el crecimiento de su planta laboral, en especial de los trabajadores sindicalizados.

Lo anterior forma parte de una tendencia más generalizada de flexibilización y desregularización laboral en el país como parte de la apertura y liberalización económica. Recordemos que en las renegociaciones del contrato colectivo del trabajo que se dieron en vísperas de la privatización de la empresa, el gobierno tuvo un importante papel, el cual trataba de disminuir cualquier obstáculo por parte del Sindicato ante la venta de la empresa y, a la vez, crear condiciones laborales mucho más favorables que la hicieran más atractivas al sector empresarial.

---

<sup>173</sup> *Ibid.*, p. 201

**Cuadro 11. Costos laborales en la OCDE (datos 2003)**

Empresa	Empleados	Costo laboral ( millones de dólares)	Costo por empleado (dólares)	Ingresos (millones de dólares)	Ingresos por empleado (dólares)	Valor Agregado por empleado
Telstra, Australia	41 941	2, 090	49, 832	13, 818	329, 463	279, 631
Telekom Austria	13 890	786	56, 587	4, 460	321, 094	264, 507
Belgacom, Bélgica	17 541	1, 175	66, 986	6, 128	349, 353	282, 367
BCE, Canadá	64 054	--	--	13, 611	212, 493	--
Czech Telecom, Rep. Checa	13 343	276	20, 685	1, 825	136, 776	116, 91
TDC, Dinamarca	25 432	1, 759	69, 165	7, 945	312, 402	243, 237
Telia Sonera, Finlandia	6 661	--	--	2, 150	322, 774	--
France Telecom, Francia	221 657	10, 626	47, 939	51, 821	233, 789	185, 850
Deutsche Telekom, Alemania	251 263	15, 637	62, 234	62, 739	249, 695	187, 461
OTE, Grecia	17 169	1, 218	70, 942	5, 522	321, 626	250, 684
Matav, Hungría	15 178	83	5, 468	2, 724	179, 470	174, 002
Siminn, Islandia	1 259	59	46, 863	245	194, 599	147, 736
Eircom, Irlanda	7 943	424	53, 380	1, 829	230, 266	176, 886
Telecom Italia	93 187	4, 835	51, 885	35, 051	376, 136	324, 251
NTT, Japón	205 288	--	--	95 709	466, 218	--
Korea Telecom, Rep. de Corea	38 167	1, 505	39, 432	9, 714	254, 513	215, 081
P&T, Luxemburgo	--	--	--	--	--	--
Telmex, México	62 103	215	3, 462	10, 829	174, 372	170, 910
KPN Telecom, Holanda	31 267	1, 913	61, 183	14, 502	463, 812	402, 629
TCNZ, Nueva Zelanda	6 840	345	50, 439	3, 128	457, 310	406, 871
Telenor, Noruega	19 450	1, 350	69, 409	7, 503	385, 758	316, 349
TPSA, Polonia	42 600	790	18, 545	4, 701	110, 352	91, 807
Portugal Telecom	24 872	793	31, 883	6, 490	260, 936	229, 053
Slovak Telecom, Eslovenia	8 094	87	10 749	483	59, 674	48, 925
Telefonica, España	148 288	5, 215	35, 168	31, 910	215, 189	180, 021
Telia Sonera, en Suecia	10 948	--	--	5, 143	469, 766	--
Swisscom, Suiza	19 207	1, 878	97, 777	10, 990	572, 187	474, 410
Türk Telekom, Turquía	61 219	--	--	5, 065	82, 736	--
BT, Reino Unido	99 900	7, 233	72, 402	30, 359	303, 894	231, 492
Verizon, EE.UU.	203 100	--	--	67, 752	333, 589	--

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE, Communications Outlook 2005, p. 264

### 3.5.3. *Efectos económicos*

Los efectos económicos que tiene la actividad de empresas como las aquí estudiadas son diversos. En primer lugar, al tratarse de empresas que producen un servicio que es fundamental para las actividades productivas, como son las telecomunicaciones, es necesario conocer hasta que punto los servicios que ofrecen contribuyen a la competitividad económica.

En segundo lugar, empresas de la magnitud de Telmex y América Móvil son capaces de crear encadenamientos productivos en los sectores en que operan o sectores afines, favoreciendo con ello a acelerar la actividad productiva. En este sentido habrá que ver hasta que punto contribuyen a aumentar la actividad económica en su sector y como se vinculan con el resto de la economía.

Este apartado por lo tanto se divide en dos partes; la primera estudiará los efectos de la empresa en dos aspectos fundamentales para la competitividad como son la calidad y los precios de los servicios de telecomunicaciones. En el segundo apartado se estudiarán los encadenamientos productivos de las empresas.

#### 3.5.3.1. *Calidad y Tarifas de los servicios de telecomunicaciones: clientes corporativos y residenciales*

Teléfonos de México en sus últimos años como empresa estatal, arrastraba una imagen negativa ya que era percibida por la población como una empresa ineficiente debido a las constantes fallas en el servicio y la mala atención que se recibía. Lo anterior serviría de argumento para apoyar la reformas en el sector y la posterior privatización de la empresa.

Una de las explicaciones más recurrentes por parte del gobierno y otros sectores en el momento de las reformas al sector telecomunicaciones fue la

necesidad de mejorar la calidad de los servicios de telecomunicaciones, los cuales se habían vuelto fundamentales para la actividad económica, con el fin de hacer más competitivo al país en el marco de la globalización. Pero además de calidad, también era necesario disminuir los costos de estos servicios para volverlos accesibles tanto a los distintos sectores de la población como a los usuarios vinculados a las diferentes actividades productivas.

Bajo esta lógica, en el momento de la privatización de Telmex los compromisos adquiridos por la empresa no sólo tenían que ver con la cobertura, sino también con la calidad y precios. Además de estos compromisos, para la empresa una vez privatizada era imperativo cambiar su imagen y prepararse posteriormente para la entrada de la competencia. Hacia esto apuntaban no sólo la modernización tecnológica de la empresa sino también los cambios en la organización del trabajo y las relaciones laborales, a través de los cuales se buscaba crear una nueva cultura laboral y de servicios en donde se percibiera la atención a los clientes como principal prioridad para la empresa.

A continuación se presenta un cuadro con indicadores de calidad y servicio de la empresa, comparando su condición en 1990 y 2005.

**Cuadro 12. Indicadores de Calidad de Telmex**

<b>Indicador</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>
% de Fallas de líneas	13.5	2.0	1.3
% de reparación de líneas mismo día	50.1	72.0	96.7
Tiempo promedio de espera para instalación (días)	717		
Tiempo promedio para pago de recibo telefónico (minutos)	45.0	12.1	6.5

Fuente: Informe Anual 2005, Telmex.

Según los datos brindados por la empresa, ha mejorado la calidad del servicio brindado, ya que el número de fallas ha disminuido; así como aumentó la cantidad de fallas, que se resuelven en un día. Sin embargo, esto no ha sido suficiente, y tales indicadores parecen contrastar con los datos proporcionados por la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), según la cual, Teléfonos de México fue la segunda empresa con mayor número de quejas en el año 2005, y desde su privatización no ha dejado de aparecer dentro de la lista anual que proporciona dicha institución de las empresas con mayor número de quejas.

**Cuadro 13. Empresas con mayor número de quejas ante la Profeco 2005**

Proveedor	Quejas 2005	Quejas 2004
Comisión Federal de Electricidad	11 540	16 017
Teléfonos de México	10 964	15 085
Gas Natural de México	9 609	--
Petróleos Mexicanos	3 135	4 837
Telefónica Movistar	2 282	2 404
Radio Móvil Dipsa (Telcel)	2 251	2 266
Luz y Fuerza del Centro	2 147	2 710
Grupo Elektra	2143	1 951
Iusacell	1 487	--
América Online	1 236	--
Grupo Galaxy Mexicana	--	1 799
Alestra	--	1490

Fuente: Profeco, [www.profeco.gob.mx](http://www.profeco.gob.mx)

Como se observa en el cuadro, también aparece Radio Móvil Dipsa, mejor conocida como Telcel. La mayoría de estas quejas no necesariamente tienen que ver con fallas de carácter técnico en sus líneas, sino también con cargos abusivos en distintos tipos de servicios como son: el servicio medido, el que llama paga, servicio digital, servicio de emergencia o de larga distancia, así como la imposición de servicios de valor agregado sin que el consumidor lo solicite.

Cabe resaltar también que dentro de la lista de los proveedores más demandados no sólo se encuentran Telmex y Telcel, sino otras empresas de telecomunicaciones como Telefónica Movistar, Alestra, Iusacell y América Online; lo cual señala que existe un problema general en el sector telecomunicaciones en lo que se refiere a calidad de los servicios.

Si bien la Profeco es la autoridad encargada de vigilar a las empresas en estos ámbitos, sus acciones se han visto limitadas. En distintas ocasiones la Profeco ha impuesto obligaciones o sanciones a Teléfonos de México, las cuales constantemente se ven bloqueadas por la empresa mediante amparos u argumentos de imposibilidad técnica ya sea para restituir cargos a los consumidores o para suspender algún servicio instalado sin consentimiento de estos.<sup>174</sup>

En lo que respecta a las tarifas resultan ser aún muy altas, lo cual limita la accesibilidad de muchos sectores de la población a los servicios de telecomunicaciones, y encarece la actividad productiva de muchas empresas, en especial pequeñas y medianas empresas, evitando que puedan explotar satisfactoriamente estos servicios.

Dentro del área de la OCDE nuestro país se encuentra entre las naciones que registran los precios más elevados en los servicios de telecomunicaciones. Como se puede observar en los Cuadros 14 y 15, en los cuales se muestra el costo de los cargos telefónicos a nivel residencial y para los negocios; en lo que respecta a los cargos telefónicos residenciales, México es el cuarto país más caro al ubicarse en el lugar 27 de los treinta países que conforman esa organización;

---

<sup>174</sup> Un ejemplo de esto fue la instalación del servicio de buzón a clientes de varios estados de la República, ante lo que la Profeco impuso una multa a Telmex por más de 27 millones de pesos y la obligación de suspender el servicio a los clientes que no lo solicitaron. Ante esto la empresa interpuso un amparo y argumentó la imposibilidad técnica que representaba suspender este servicio a los usuarios a quienes se les había activado sin su consentimiento. Víctor Cardoso, "Telmex no puede desconectar el buzón de voz en nueve estados" en **La Jornada**, Sección Economía, México, martes 11 de febrero de 2003 [www.jornada.unam.mx/2003/02/11/024n2eco.php](http://www.jornada.unam.mx/2003/02/11/024n2eco.php)

**Cuadro 14. Canasta de cargos telefónicos residenciales en la OCDE,  
Agosto 2004**

<b>País</b>	<b>Total (dólares)</b>
1. Islandia	378.41
2. Suecia	386.45
3. Suiza	398.76
4. Dinamarca	405.35
5. Noruega	426.51
6. Reino Unido	433.15
7. Luxemburgo	439.51
8. Holanda	501.72
9. Japón	504.93
10. Austria	506.02
11. Irlanda	508.02
12. Alemania	517.02
13. Canadá	517.26
14. Finlandia	545.80
15. Francia	548.15
16. Corea del Sur	551.17
17. Italia	562.34
18. España	578.75
19. Bélgica	592.19
20. Grecia	597.99
21. EE.UU.	637.69
22. Australia	741.14
23. Nueva Zelanda	745.56
24. República Checa	799.96
25. Portugal	804.59
26. República de Eslovenia	860.57
27. México	932.23
28. Turquía	1 032.32
29. Hungría	1 183.39
30. Polonia	1 227.47

Nota: Incluye llamadas internacionales y a redes móviles.

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE, Communications Outlook 2005

**Cuadro 15. Canasta de cargos telefónicos para negocios en la OCDE,  
Agosto 2004**

<b>País</b>	<b>Total (dólares)</b>
1. Islandia	692.10
2. Noruega	705.58
3. Dinamarca	731.24
4. Suecia	750.63
5. Luxemburgo	794.58
6. Suiza	920.94
7. Holanda	943.35
8. Irlanda	970.70
9. Canadá	1052.63
10. Finlandia	1090.25
11. España	1 111.51
12. Grecia	1 116.92
13. Francia	1 149.60
14. EE.UU.	1 157.10
15. Alemania	1 213.93
16. Japón	1 239.43
17. Corea del Sur	1 245.83
18. Bélgica	1 256.19
19. Italia	1 269.88
20. Austria	1 341.20
21. Reino Unido	1 485.77
22. Portugal	1 572.72
23. Nueva Zelanda	1 576.61
24. Australia	1 622.13
25. República Checa	2 017.59
26. República de Eslovenia	2 189.62
27. Turquía	2 324.90
28. Hungría	2 603.34
29. Polonia	2 613.12
30. México	2 688.50

Nota: Incluye llamadas internacionales y a redes móviles.

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE, Communications Outlook 2005

mientras que en materia de cargos telefónicos para los negocios es el país más caro, al ubicarse en el lugar treinta.

El caso de la telefonía móvil es distinto, ya que nuestro país tiene tarifas diferenciadas según el grado de uso. En el caso de uso bajo cuenta con una de las menores tarifas. Por su parte, en la canasta de uso medio, México es el quinto país más caro, debido a que su plan tiene un valor de 676 dólares.

La alta penetración de la telefonía móvil en nuestro país (45 por cada 100 habitantes) se explica porque la mayor parte de los usuarios de telefonía celular, es decir, cerca del 80% utiliza el sistema de prepago. Esto indica una de las razones por las que la telefonía móvil en nuestro país está llegando a sustituir a la telefonía fija para amplios sectores de la población.

Lo anterior trae consigo diversas consecuencias. En primer lugar, las tarifas elevadas dificultan la expansión de los servicios de telecomunicaciones entre la población, al dificultar el acceso a los sectores con más bajo nivel adquisitivo. En segundo lugar, para el sector productivo o empresarial, los altos precios de los servicios de telecomunicaciones aumentan los costos de sus actividades económicas, al ser las telecomunicaciones, como ya se ha dicho antes, fundamentales en el proceso productivo.

La estructura monopólica y la falta de poder y eficiencia de las instituciones son las principales causas de los altos niveles tarifarios de las telecomunicaciones, así como de las diversas fallas y abusos que se presentan. Para algunos organismos internacionales, esto además de ser un elemento que limita el desarrollo económico del país, también le resta ventajas para que se inserte de manera más satisfactoria en la economía internacional.<sup>175</sup>

---

<sup>175</sup> David Aguilar y Fernando Pedrero. "Se rezagan telecomunicaciones", en **El Universal**, Sección B-Finanzas, México, martes 28 de marzo del 2006, p. B1

### 3.5.3.2. *Encadenamientos productivos creados por Telmex y América Móvil*

Como empresas dominantes en el sector telecomunicaciones, y como dos de las firmas más grandes e importantes del país, es importante estudiar hasta qué punto Telmex y América Móvil son capaces de crear efectos multiplicadores en la economía. Como se señaló en el Capítulo 2, la privatización de Teléfonos de México tuvo como uno de sus objetivos fundamentales crear un campeón nacional o empresa líder que fuera capaz de impulsar el desarrollo económico del país. Por esto se favoreció a uno de los consorcios empresariales del país, Grupo Carso, para que tomara el control del operador de telecomunicaciones.

Como todos los consorcios mexicanos y latinoamericanos, Grupo Carso se caracteriza por su gran diversificación, al contar con empresas que participan en distintos sectores que van desde el comercial, el industrial hasta el sector telecomunicaciones. Sin embargo, a diferencia de otros consorcios que se desempeñan en sectores tradicionales, es de los pocos conglomerados que al verse favorecido durante el proceso de reformas económicas tuvo la oportunidad de introducirse en sectores más avanzados.

Fue así como Teléfonos de México, y posteriormente América Móvil, se convirtieron en las firmas más importantes del conglomerado. Como vimos estas han recibido más autonomía para operar con respecto a las demás empresas del consorcio, pero esto no significa que hayan disminuido sus relaciones con las empresas del Grupo Carso. De hecho se puede decir que sí ha existido un efecto multiplicador por parte de Telmex y América Móvil que en su mayor parte ha beneficiado a las firmas del propio consorcio.

Las empresas del consorcio con las que Telmex y América Móvil producen más sinergias son con aquellas de la ramas industrial y de construcción e infraestructura, como Grupo Condumex y Cicsa, los cuales son proveedores de productos y servicios de ambos operadores. En el Cuadro 16 se muestran las

empresas del conglomerado, y los productos y servicios que proveen a Telmex y América Móvil, considerados entre sus principales clientes.

**Cuadro 16. Empresas de Grupo Carso como proveedores de Telmex y América Móvil.**

<b>Empresa</b>	<b>Categoría</b>	<b>Producto/servicio</b>	<b>Principales Clientes</b>
Grupo Condumex	Industrial	Cable	CFE, Luz y Fuerza, Telmex, Pemex, Delphi, constructoras, otras empresas telefónicas, distribuidores, etc.
Grupo Condumex	Industrial	Instalación	Telmex, América Móvil, CFE, compañías de televisión por cable.
Cicsa	Construcción e Infraestructura	Instalaciones de Ductos	Telmex, Telnor, América Móvil (todas de Carso Global Telecom)
Cicsa	Construcción e Infraestructura	Construcción civil	SER, Telcel, Telmex, Porcelanita, Centro Histórico de la Cd. de México S.A. de C.V., Grupo Sanborns, Sport City, CILSA, Administradora Mexicana de Hipódromo.

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe anual de Grupo Carso 2006, BMV.

El Grupo Condumex se divide en cinco ramas: telecomunicaciones, construcción y energía, automotriz, Nacobre, División Minera. En lo que respecta a la rama de telecomunicaciones, Condumex produce cables de fibra óptica, cables de cobre y cables coaxiales para la industria, que representan el 10.45% de sus ventas totales.<sup>176</sup> Como se puede ver en el cuadro, además de constituirse como uno de los principales proveedores de estos insumos para Telmex, también

<sup>176</sup> Informe Anual de Grupo Carso 2006 presentado a la Bolsa Mexicana de Valores, p. 16

participa de manera importante en el mercado de estos materiales al ser proveedor de otras empresas telefónicas y de compañías de televisión por cable.

El Grupo Condumex era uno de los principales proveedores de Telmex desde que se desempeñaba como operador estatal. Sin embargo, en 1992 fue adquirida por el empresario Carlos Slim, con el fin aprovechar las sinergias entre los negocios del grupo industrial con sus negocios de telecomunicaciones. Cabe señalar que previó a la compra de Condumex, Telmex suspendió sus compras con este proveedor, lo cual puso al grupo industrial en una situación vulnerable, que fue aprovechada por Slim para comprar a Grupo Condumex en mejores términos. Por lo tanto se pueden advertir el uso de prácticas desleales de Grupo Carso para acaparar mayores segmentos de mercado.

En lo que se refiere al área de construcción e instalación, la empresa del consorcio encargada de dicha actividad es Carso Infraestructura y Construcción S.A. (Cicsa), cuyas principales actividades en el sector telecomunicaciones son la construcción, procuración, ingeniería, diseño y puesta en servicio de instalaciones de ductos y de redes públicas y privadas de telecomunicaciones. Se puede decir, que es la encargada de instalar la red de Telmex y América Móvil. Además, realiza proyectos de infraestructura para IDEAL, la nueva empresa de Carlos Slim dedicada a la realización de proyectos de infraestructura en América Latina, y que se puede convertir en la proveedora de dichos servicios para América Móvil y Telmex en el continente americano, como lo es Cicsa a nivel nacional.<sup>177</sup>

---

<sup>177</sup> En 2006 América Móvil y Telmex convinieron de manera conjunta construir una red de fibra óptica de casi 3 mil kilómetros de largo a lo largo de la costa de Perú, país en el que tienen operaciones. Se realizará en varias etapas. La primera etapa que tendrá un costo de 12.5 millones de dólares fue adjudicada a CICSA y Grupo Condumex, filiales de Grupo Carso, a través de un concurso privado. Las siguientes etapas pueden también ser adjudicadas a estas mismas empresas u otras filiales. En Argentina existe un proyecto similar: en 2005 Telmex Argentina junto con CTI Móvil, subsidiaria de América Móvil en ese país, también convinieron en construir una red de fibra óptica de casi 2 mil kilómetros de largo, cuya primera etapa tendrá un costo de 17.5 millones de dólares y que fue adjudicada también a CICSA. Informe Anual de América Móvil 2006 presentado a la Bolsa Mexicana de Valores, pp. 92 y 93

Además de las relaciones que mantienen con las empresas del ramo industrial de Grupo Carso, Telmex y América Móvil mantienen estrechos vínculos con Grupo Financiero Inbursa, el cual brinda no sólo servicios bancarios y financieros a ambos operadores sino que aprovecha las sinergias que existen entre ambos sectores para crear nuevos negocios. Entre los servicios que ambos grupos ofrecen se encuentran: comercio o transacciones electrónicas entre diversas empresas y sus proveedores (este negocio se conoce como “Eficentrum”); la creación de productos como monederos electrónicos, o la oferta de servicios financieros, bancarios o de seguros del grupo financiero a los clientes de Telmex, a los cuales se les cobra en su recibo telefónico, etc.<sup>178</sup>

Es necesario señalar que, desde su privatización, Telmex cuenta con diversas subsidiarias encargadas de distintos tipos de actividades que van desde la administración de los bienes inmuebles que ocupa la empresa hasta la fabricación o manufactura de equipo terminal. Asimismo la experiencia de Telmex y América Móvil también ha servido al Grupo Inbursa para la realización de inversiones bursátiles en otras empresas de telecomunicaciones como Alestra y Avantel.

En contraste los encadenamientos externos al consorcio tienen que ver en su mayor parte con la subcontratación de ciertos servicios, como la renta de equipo, servicios de mantenimiento automotriz y de instrumentos de trabajo, o proyectos de capacitación para el personal.

Como se ha señalado, la mayor parte de los encadenamientos productivos creados por Telmex y América Móvil tienden a ser endógenos, es decir, dentro del propio consorcio al que pertenecen, o se encuentran ligados. Esta es una característica de todos los grandes consorcios mexicanos, en donde existen una o dos empresas entorno a las cuales organizan las actividades productivas de

---

<sup>178</sup> Fernanda Huerta. “Telmex e Inbursa unen fuerzas”, en revista **Expansión**, No. 861, México, Marzo, p. 31

muchas de sus empresas, buscando dominar la mayor parte de las cadenas productivas.

El objetivo de esta concentración es crear la mayor parte del valor. No obstante, como señala la autora, María de los Ángeles Pozas cuando habla de la integración vertical y organización de la producción de los grupos empresariales mexicanos: "...lo que constituye una ventaja para las empresas, se convierte en un obstáculo para la difusión de los beneficios a otros sectores de la industria mexicana. La contrapartida de su alto grado de integración vertical es la ausencia de encadenamientos productivos con empresas de menor tamaño."<sup>179</sup>

Si bien siempre han existido estos encadenamientos endógenos en los grandes grupos empresariales, a raíz de las reformas económicas, y en el caso de Telmex a raíz de su privatización, esta concentración de las actividades productivas se agudizó. Como se vio en el Capítulo 2, cuando Telmex se privatizó no sólo se le entregó la concesión del operador de telecomunicaciones, sino de una serie de negocios que conformaban en su mayor parte la industria de las telecomunicaciones del país, como era la fabricación de equipo de telecomunicaciones.

Telmex y América Móvil se han convertido en las empresas más importantes del consorcio controlado por la familia Slim, ya que han logrado impulsar el crecimiento de dicho consorcio. Sin embargo, sólo se ha convertido parcialmente en lo que se llama un campeón nacional, ya que si bien es lo suficientemente grande y cuenta con ciertas ventajas que le permiten competir con firmas extranjeras; no se ha convertido en una empresa que contribuya a impulsar el desarrollo de la economía nacional, sino sólo de un grupo empresarial.

---

<sup>179</sup> María de los Ángeles Pozas. Estrategia internacional de la Gran Empresa Mexicana en la década de los noventa, Colegio de México, México, 2002, p. 183

#### *3.5.4. Actividades de Investigación y Desarrollo tecnológico de Telmex y América Móvil*

Telmex y América Móvil se desempeñan en un sector muy dinámico en materia de investigación y desarrollo tecnológico, el cual fue un elemento que hacía a ambas empresas interesantes para su estudio, debido a que no pertenecían a un sector más tradicional. No obstante, como se señaló en el Capítulo 2, no todas las firmas que se desempeñan en el sector de telecomunicaciones realizan actividades de investigación y desarrollo de manera intensiva.

A raíz de la tendencia de liberalización económica a nivel internacional, la estructura de la industria de las telecomunicaciones tendió a especializarse cada vez más. Por un lado, se encuentran las empresas productoras de equipo y tecnología, cuya actividad de investigación y desarrollo es fundamental; mientras que por otro lado se encuentran los operadores de telecomunicaciones, que al ser su principal actividad proveer los servicios de telecomunicaciones se enfocan en su mayor parte a asimilar las tecnologías que desarrollan los fabricantes de equipo.

Sin embargo, esto no significa que los operadores de telecomunicaciones no tengan la capacidad de desarrollar investigación y tecnología; existen casos sobresalientes de operadores con amplia vocación como desarrolladores de tecnología, como es el caso de AT&T y British Telecom. Así como casos de operadores que están comprometidos por las leyes y políticas gubernamentales para la realización de este tipo de actividades, como el caso de Korean Telecom de Corea del Sur y France Telecom en Francia.

En lo que respecta a Teléfonos de México y América Móvil, se puede decir que son de aquellos operadores que se dedican a la asimilación de tecnologías, y que su actividad en desarrollo tecnológico aún es baja. Esto se refleja cuando se observan el tipo de actividades que realizan los organismos de la empresa que se

desempeñan en esta área, que tienen que ver más con la capacitación de personal, evaluación de nuevas tecnologías, y cómo pueden estas ser aplicadas en otros sectores como la educación o la salud.

Telmex cuenta con el Instituto Tecnológico de Teléfonos de México (Inttelmex), el cual realiza actividades de desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías de la información y de telecomunicaciones; además de brindar capacitación al personal. Inttelmex, se encarga de evaluar y analizar las tecnologías que introduce la empresa para su modernización.

Del Inttelmex depende el Centro de Cultura Digital, el cual es un órgano encargado de realizar o apoyar investigaciones relacionadas con la utilización y aprovechamiento de las tecnologías de la información en la sociedad, ya que su objetivo es contribuir a disminuir la brecha digital en el país. Entre las actividades que realiza se encuentran:

- La investigación y desarrollo tecnológico de software y mindware.
- Formación de recursos humanos.
- Extensión académica y vinculación.<sup>180</sup>

CCD trabaja en conjunto con otras instituciones como la UNAM, CONACULTA, INAH, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, el Consorcio Universitario para el Desarrollo de Internet II, entre otros.

La mayor parte de los proyectos que se realizan en el CCD, en conjunto con las instituciones educativas o de investigación, tienen que ver con la aplicación de las tecnológicas de la información en áreas como la educación o la medicina, es decir, proyectos más enfocados al desarrollo social.

El proyecto más ambicioso del CCD ha sido la creación de la alianza con el Instituto Tecnológico de Massachussets con la cual se constituyó el llamado

---

<sup>180</sup> [www.centrodeculturadigital.org](http://www.centrodeculturadigital.org)

Telmex Lab en el año 2000, cuyo principal objetivo es la investigación y desarrollo en áreas de interés de la empresa<sup>181</sup>, además de apoyar a estudiantes e investigadores mexicanos para el desarrollo de trabajos de aplicación en el país. Hasta el momento ha sido el principal esfuerzo de la empresa en materia de desarrollo de tecnología.<sup>182</sup>

Actualmente en el Centro de Cultura Digital se está desarrollando un proyecto para crear lo que se llamará Centro Tecnológico de Telmex, que será un sitio en donde se muestre a los proveedores de Telmex el estado actual y futuro de las telecomunicaciones en México y como Telmex y sus socios estratégicos promueven productos para reducir la brecha digital.

Aunque Telmex se caracterizó por ser una empresa que procuraba estudiar constantemente los avances tecnológicos en el sector, no logró desarrollar avances significativos en la investigación. Con la privatización se procuró mantener la participación de socios extranjeros a través de los cuales se tendría acceso a la tecnología necesaria para su modernización.

Actualmente, buena parte de la actividad de I&D es realizada por Grupo Condumex, el cual tiene diversas patentes en materiales para las telecomunicaciones (ver Cuadro 17). Como se puede observar, la mayor parte de las patentes tienen que ver con la mejora de cables; si bien esto no deja de ser importante, es necesario señalar que aún no existen esfuerzos por realizar actividades de investigación y desarrollo de tecnologías más complejas como pueden ser diseño de sistemas, de aparatos de conmutación, diseño de redes, software, hardware, etc.

---

<sup>181</sup> Un ejemplo de las actividades que realiza el Telmex Lab, es el diseño de una computadora con un costo económico (100 dólares aproximadamente) que permita conectarse a internet, con el objetivo de que sea accesible a segmentos de mercado con un nivel adquisitivo más bajo, y a través de ello brindar los servicios de telecomunicaciones de la empresa. El desarrollo de este diseño se realiza en EE.UU., lo cual indica que las actividades de investigación y desarrollo que impulsa y realiza la empresa se están llevando a cabo en el extranjero. Roberto Morán Quiroz. "México no es suficiente", en revista **Expansión**, No. 789, México, 26 de Abril al 10 de Mayo de 2000, p. 43

<sup>182</sup> [www.centrodeculturadigital.org](http://www.centrodeculturadigital.org)

**Cuadro 17. Patentes concedidas a Condumex en materia de Telecomunicaciones**

No. de Patente	Título	Importancia	Fecha de concesión
MX 159491	Mejoras en cable óptico para telecomunicaciones	Tecnología	1989
MX188229	Cable de fibra óptica de doble envolvente que impide la penetración de agua.	Tecnología	1998
MX189883	Cable de fibra óptica en construcción holgada con unidades trans tipo ribbon.	Tecnología	1998
US5912436	Cable conductor eléctrico coextruido en tres capas aislante de baja absorción de humedad, método eléctrico, baja emisión de gases tóxicos y humos, retardante a la flama.	Tecnología	1999
US5999677	Cable de fibra óptico mejorado.	Tecnología	1999
MX197961	Dispositivo de interconexión para terminales telefónicas con protección a la intemperie y humedad.	Tecnología	2000
US 6509526	Cable de acometida para servicio de alto desempeño en transmisión de voz, video, datos y acometida.	Tecnología	2003
US 6658188	Cable de fibra óptica seco para telecomunicaciones.	Tecnología	2003
MX214503	Cable de fibra óptico mejorado.	Tecnología	2004
CA2209508	Cable de fibra óptico mejorado.	Tecnología	2004
MX2190203	Cable de uso múltiple para telecomunicaciones de planta externa.	Tecnología	2004
US EXP 09/804575	Cable de uso múltiple para telecomunicaciones de planta externa.	Tecnología	2005
MX EXP 00/6723	Cable de acometida para servicio de alto desempeño en transmisión de voz, video, datos y acometida.	Tecnología	2005
US 6658188	Cable de fibra óptica seco para telecomunicaciones.	Tecnología	2003

Fuente: Elaboración propia con datos de Informe Anual 2006, Grupo Carso, pp. 35-37

La mayor parte de las patentes de telecomunicaciones registradas en nuestro país tienen como titulares a empresas extranjeras como AT&T, Ericsson, Motorola, Alcatel, entre otros; muchos de los cuales son proveedores de tecnología de Telmex y América Móvil. Parte de las patentes registradas por Telmex datan de los años ochenta, cuando aún la empresa estaba bajo el control estatal.<sup>183</sup> No obstante, existen algunos desarrollos realizados como empresa privada. Por ejemplo, algunas de sus innovaciones más importantes son el desarrollo de la red para teléfonos compartidos y el desarrollo del soporte para las tarjetas prepagadas de telefonía celular.<sup>184</sup>

El hecho de que Telmex no realice de manera más intensiva actividades de investigación y desarrollo tiene que ver en buena medida con que no se han creado condiciones institucionales que así lo requieran o fomenten. Como se ha visto, la Ley Federal de Telecomunicaciones no incluye ninguna cláusula que comprometa al operador dominante a realizar este tipo de actividades, ni tampoco se han creado políticas claras en esta materia, aun y cuando en el discurso de las políticas y planes de desarrollo del sector comunicaciones se resalta la importancia de éstas como fuente de desarrollo para el país.

La falta de condiciones institucionales que fomenten la investigación y desarrollo tecnológico, principalmente en materia de telecomunicaciones, se refleja en el reducido número de instituciones existentes en el país dedicadas a la investigación de tecnologías de la información y comunicaciones. Como puede verse en el Cuadro 18, construido con datos del INEGI<sup>185</sup>, aún existe un reducido

---

<sup>183</sup> Como ejemplo tenemos dos patentes que se presentaron en los años 1986 y 1987, pero que fueron concedidas hasta el año 1993 y 1992, respectivamente. Una de ellas se refiere a la invención de un equipo de análisis de tráfico y de información sobre comunicaciones telefónicas. La otra tiene que ver con un sistema de aparatos multilínea para tasar llamadas de larga distancia en zonas rurales, urbanas y de la industria hotelera. Registro de patentes, [www.impi.gob.mx](http://www.impi.gob.mx)

<sup>184</sup> Estas innovaciones surgen de la necesidad de crear productos especiales para sectores del mercado con bajos recursos, por ejemplo, Ladafon que es una línea telefónica compartida por varias familias, o para el sistema de prepago en telefonía celular lanzado en 1996 por la empresa, a través de su subsidiaria Telcel. Roberto Morán Quiroz. "México no es suficiente" ...*op. cit.*, p. 43

<sup>185</sup> [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

número de instituciones dedicadas a la investigación en tecnologías de la información en el país.

**Cuadro 18. Centros de investigación en informática por sector, 1995,1996 y 2001.**

Año	Total	Sector Público	Sector Privado
1995	27	18	9
1996	20	14	6
2001	36	24	12

Fuente: INEGI. Encuesta sobre Investigación y Desarrollo de tecnologías de Información y Comunicaciones 2002, www.inegi.gob.mx.

**Cuadro 19. Estructura porcentual de los proyectos de investigación y desarrollo en informática por tipo de investigación, 1995, 1996 y 2001**

Tipos de investigación	1995 a)	1996 b)	2001 c)
Total	100.0	100.0	100.0
Investigación básica	20.3	39.0	21.0
Desarrollo tecnológico	53.1	31.1	35.0
Transferencia de tecnología	3.1	4.0	3.0
Investigación mixta	18.0	22.7	37.0
Otros	5.5	3.2	4.0

a) Información de 128 proyectos reportados

b) Información de 154 proyectos reportados

c) Información de 313 proyectos reportados

Fuente: INEGI. Encuesta sobre Investigación y Desarrollo en Tecnologías de Información y Comunicaciones, www.inegi.gob.mx..

Como se puede observar, si bien se ha dado un aumento en los centros de investigación y desarrollo, la mayoría continua siendo de carácter público. Y si bien también aumentaron los centros de investigación privados, es evidente que aún existe dificultad para incentivar la creación de más instituciones de carácter privado de investigación y desarrollo, por las propias características con las que el sector privado percibe estas actividades, es decir, como riesgosas y de un alto costo para los empresarios. También se muestra un cuadro que recoge la estructura de los proyectos de investigación en el sector, según el tipo de

investigación que se realiza. Aunque aumentaron el número de proyectos en los años tomados en cuenta, se puede observar que ha habido una disminución o se han mantenido constantes aquellos proyectos enfocados al desarrollo tecnológico y de investigación básica.

Los avances en materia de investigación y desarrollo en el sector telecomunicaciones se deben ubicar en el contexto general en el que se encuentran este tipo de actividades en todo el país y en el sector, ya que recordemos que el gasto destinado a estos rubros en México no alcanza el 1% del PIB, cuando para generar ciertos logros se necesita que, como mínimo, se destine el 8% a educación, investigación y desarrollo.

Por lo tanto, si bien no depende en su totalidad de Telmex y América Móvil el desarrollo de nuevas tecnologías en el sector, tienen las capacidades para convertirse en impulsores de estas actividades, siempre y cuando se establezcan las condiciones jurídicas e institucionales para que esto suceda. Como se señaló en el Capítulo 1, la competitividad de un país no sólo reside en su empresas, sino en las condiciones que se crean para que estas mantengan sus ventajas competitivas y se logren enlazar con el resto de la economía. Un elemento clave para el desarrollo de las ventajas competitivas de las naciones, según Michael Porter es la capacidad de innovación de sus empresas, y de cómo dentro de sus naciones encuentran las condiciones para desarrollarlas,<sup>186</sup> lo cual en México como se puede observar en el caso aquí estudiado aún no se logra.

---

<sup>186</sup> Michael E. Porter. Ventaja Competitiva..., *op. cit.*, p. 764

### 3.6. CONCLUSIONES

Después de la privatización de Teléfonos de México, la cual fue la principal reforma en el sector telecomunicaciones, los avances en su desarrollo han sido parciales. No se puede negar que se dio una modernización tecnológica, que logró insertar al país en los nuevos avances en materia de tecnologías de la información y el conocimiento que se estaban suscitando. Sin embargo, los beneficios que esto podría traer consigo han sido limitados.

No se ha logrado superar el gran desequilibrio que existe en el país con respecto a la penetración de los servicios básicos de telecomunicaciones, como lo es la telefonía. Como se señaló, todavía existen grandes desigualdades entre la diversas entidades del país, además de que el país aún se encuentra por debajo de los rangos internacionales de cobertura de las telecomunicaciones.

Esto trae consigo que importantes sectores de la población se queden rezagados en la utilización y aprovechamiento de estos servicios, los cuales se han vuelto fundamentales, no sólo por la función de comunicación que cumplen, sino debido a que dan acceso a otros servicios como la salud y educación, además de ser un insumo necesario para la realización de diversas actividades económicas.

El acceso a los servicios de telecomunicaciones se complica aún más por las altas tarifas de estos servicios. Como se vio, nuestro país es uno de los más caros en el rubro a nivel internacional; si a esto le sumamos las ineficiencias o abusos en los cargos por parte de los proveedores, se encarece aún más las telecomunicaciones. Lo anterior trae como consecuencia que los costos de las actividades productivas de muchas de las empresas aumenten, ya que las telecomunicaciones son un insumo importante para su realización lo que resta competitividad al país.

El desarrollo que ha tenido la empresa tampoco ha logrado impulsar el crecimiento productivo, en el sector en donde se desarrolla o en sectores afines, debido a que no se han creado los suficientes encadenamientos productivos entre la empresa y el resto de la economía. La mayor parte de los vínculos productivos de Telmex y América Móvil con otras empresas mexicanas, se desarrollan dentro del conglomerado al que pertenecen, es decir, con las compañías de Grupo Carso. La internalización de buena parte de los encadenamientos productivos que crean los dos grandes operadores de telecomunicaciones trae como consecuencia que los beneficios y valor que generan se concentren en el mismo grupo de empresas.

Asimismo, no se ha aprovechado que ambas empresas se desempeñen en un sector avanzado, en donde las actividades en investigación y desarrollo son muy dinámicas. Esto con el objetivo de impulsar la realización de actividades económicas con mayor valor agregado.

No se han creado condiciones suficientes para realizar actividades de I&D, ni se han adoptado medidas que fomenten este tipo de actividades entre el sector privado, en este caso que impulsen a los dos principales operadores a realizar investigaciones y desarrollos tecnológicos; y cuando realizan este tipo de actividades, estas son totalmente internalizadas por las empresas o son llevadas a cabo en el extranjero, ya que no existen condiciones para su difusión, ni apoyo a instituciones nacionales para que se lleven a cabo en el país.

En contraste con lo anterior, es indudable que las reformas económicas lograron crear una empresa líder. La forma en como se dieron las reformas en el sector telecomunicaciones favorecieron y fomentaron el dominio de ambas empresas en la industria, las cuales han desarrollado una serie de ventajas, capacidades y recursos que les permiten iniciar su expansión a nivel internacional. Las mismas condiciones que les han permitido crecer, se convierten también en una limitante para su crecimiento a nivel nacional, por lo que la

internacionalización se convierte en una necesidad, para garantizar su supervivencia como empresas líderes en el sector telecomunicaciones, ya no sólo a nivel nacional sino a nivel mundial, este proceso se estudiará en el siguiente Capítulo.

## CAPÍTULO 4. PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE TELÉFONOS DE MÉXICO Y AMÉRICA MÓVIL

### 4.1. INTRODUCCIÓN

Los operadores mexicanos, Telmex y América Móvil han mantenido su posición dominante en el mercado de las telecomunicaciones a nivel nacional. Sin embargo, la conformación de una estructura oligopólica en la industria internacional de las telecomunicaciones les exige continuar su crecimiento.

Ante la falta de un mercado interno fuerte en México, estas dos firmas han visto en la internacionalización la única posibilidad de mantenerse como unos de los principales operadores a nivel mundial. Al igual que muchas grandes empresas mexicanas, a partir de la liberalización económica, la proyección internacional se convirtió en una estrategia de supervivencia, aun y cuando en el país se propiciaron ciertas condiciones que favorecieron su liderazgo.

En el caso específico de Teléfonos de México y América Móvil, Jaime Chico Pardo, Director General de Telmex señala que: “Si Telmex se quedara sólo con el mercado de México, su supervivencia como empresa mexicana se volvería poco viable en el largo plazo.”<sup>187</sup> Convertirse en una empresa multinacional por lo tanto es una de las principales medidas para insertarse de manera efectiva en la nueva dinámica económica a nivel mundial.<sup>188</sup>

La posición y crecimiento que Telmex y América Móvil han tenido en México, les han permitido desarrollar una serie de ventajas que les dieron la posibilidad de

---

<sup>187</sup> Roberto Morán Quiroz. “México no es suficiente”, en revista **Expansión**, No. 789, México 26 de Abril al 10 de Mayo del 2000, p. 34

<sup>188</sup> En este mismo artículo se rescata una declaración de Chico Pardo, en la que señala el interés de la empresa de mantenerse como independiente: “No estamos interesados en fusionarnos con una de las grandes telefónicas multinacionales y desaparecer como empresa independiente”. *Idem*.

continuar con su expansión a nivel internacional. El objetivo de este Capítulo es estudiar dicho proceso de internacionalización. En un principio se buscará identificar las ventajas competitivas de ambas empresas, para poder entender cuales son los elementos con base en los cuales se están insertando en el mercado internacional de la telecomunicaciones.

En segundo lugar, estudiaremos el tipo de estrategias que las empresas están utilizando para poder ingresar en otros mercados, y dar una reseña de cómo es que se ha ido dando este proceso. Por último, se señalará el desempeño que han tenido a nivel internacional.

Cabe señalar que si bien, Telmex y América Móvil se tratarán en distintos apartados, su proceso de internacionalización a sido similar, además de que cuentan con ventajas competitivas similares, sin embargo, tal separación sirve para ordenar de una manera más clara la internacionalización de estas firmas que se pretenden analizar en el presente Capítulo.

#### 4.2. VENTAJAS COMPETITIVAS DE TELMEX Y AMÉRICA MÓVIL

En el Capítulo 1 se señalaron una serie de ventajas competitivas que caracterizan a la mayoría de las empresas multinacionales que tienen origen en países en desarrollo, entre las que encontramos las siguientes:

- 1) Poseen un conjunto de técnicas o conocimiento técnico distinto al de los países desarrollados. Las innovaciones que realizan se dirigen a la adaptación de tecnología importada o a la especialización en técnicas que fueron usadas anteriormente en países desarrollados.

En el caso de Telmex y América Móvil, esta ventaja toma ciertas características especiales. Si bien es cierto que son empresas que adoptan tecnología constantemente, debido a que como vimos en el Capítulo 3, una

característica de los operadores de telecomunicaciones consiste en adoptar y adaptar tecnología desarrollada por otras firmas más que desarrollarla. Esta ventaja se ve reforzada por la amplia experiencia que tiene Telmex desde que era una empresa estatal de mantenerse al día en cuestiones de avances tecnológicos, experiencia y conocimiento que se intensificó a raíz de su privatización debido a la necesidad de modernizar la infraestructura de telecomunicaciones en México.

Sin embargo, a diferencia de lo que se menciona, Telmex y América Móvil no adaptan tecnología ni técnicas en desuso en países desarrollados, sino que al desempeñarse en un sector en el que los avances tecnológicos son constantes y determinantes en los cambios en la estructura de la industria y el mercado, como ha sido en las últimas décadas, la tecnología que adaptan los operadores mexicanos es de punta. Por eso el amplio conocimiento tecnológico de las dos empresas se ha convertido en una de sus principales ventajas para competir a nivel internacional.

2) Adaptación del producto a las condiciones de los países en desarrollo; principalmente a factores de calidad, precio y mejoras en la gestión que deriva de la búsqueda de técnicas eficientes a escalas que requieren los países en desarrollo.

En este sentido, Telmex y América Móvil han desarrollado una serie de servicios dirigidos a sectores específicos de la población. Las características del mercado mexicano en donde la mayor parte de la población es de bajos ingresos ha llevado a estas empresas a desarrollar paquetes de telefonía o acceso a Internet especiales para este segmento de la población, o paquetes de servicios para sectores específicos, como por ejemplo para clientes residenciales de mayores ingresos o de negocios con necesidad de otro tipo de servicios. Lo anterior ha dado a Telmex y América Móvil experiencia en el desarrollo de

productos, o mejor dicho servicios de telecomunicaciones con las características que requieren poblaciones de países en desarrollo.<sup>189</sup>

3) Esta ventaja esta ligada con otra ventaja competitiva que es el conocimiento del mercado, gracias a la cercana interacción que tiene con los clientes, si bien teóricamente esto importa más que tener una sofisticada publicidad como la tienen las empresas de países desarrollados; Telmex y América Móvil, además de tener un amplio conocimiento del mercado lo han combinado con intensas campañas publicitarias.

4) Habilidad de funcionar mejor en ambientes económicos, culturales, de gobierno e incluso climáticos propios de países en desarrollo, y por sus vínculos étnicos o lingüísticos, así como por la experiencia de capacitar mano de obra.

Debido a ello América Latina se convirtió en el mercado natural de expansión para Telmex y América Móvil, junto con el mercado hispano en Estados Unidos. En estos encuentra también una serie de atractivos como son: el bajo nivel de penetración de los servicios de telecomunicaciones, las oportunidades de inversión surgidas a raíz de la liberalización, la sinergia en la oferta de servicios de voz, datos e Internet que se está dando en distintos países latinoamericanos, y la oportunidad de ofrecer a nivel regional productos y servicios a sus clientes corporativos que operan en la región.

En lo que respecta a la mano de obra, Teléfonos de México y América Móvil tienen amplia experiencia. Es necesario recordar que uno de los ejes centrales de la modernización de la empresa fueron los cambios laborales, los cuales

---

<sup>189</sup> Algunos ejemplos de estos servicios desarrollados por Telmex y América Móvil son *Ladafon*, el cual es una línea telefónica que puede ser compartida por dos o más familias, especial para edificios multifamiliares o comunidades pequeñas. Con una tarjeta prepagada de 30 pesos o más, se pueden realizar una número de llamadas limitado. Otro gran ejemplo es la invención en 1996 por parte de Telcel de las tarjetas prepagadas para telefonía celular como parte del *Plan Amigo*, con el fin de aumentar sus clientes, penetrando sectores de la población con menores ingresos, servicio que actualmente esta ampliamente difundido en otros países.

estuvieron dirigidos a aumentar la productividad de los trabajadores y en cambiar la cultura laboral de la empresa con énfasis en la atención al cliente, con el fin de transformar la imagen de la empresa. Esto a dado experiencia a Telmex y América Móvil en el desarrollo de recursos humanos.<sup>190</sup>

Otros autores como Judith Mariscal y Eugenio Rivera identifican otras ventajas competitivas además de las mencionadas, como puede ser la organización interna de la empresa, que le permite una mayor eficiencia en el funcionamiento de las empresas al existir “fácil comunicación entre distintos ejecutivos de distintos niveles de la empresa en función de los requerimientos operativos.”<sup>191</sup> El hecho de que Telmex y América Móvil pertenezcan a un conglomerado familiar, es identificado también como una ventaja al facilitar la toma de decisiones y el control de la empresa.

Asimismo, ambas empresas cuentan con recursos humanos con experiencia. A este respecto, Mariscal y Rivera señalan que en lo que concierne a Telmex, la incorporación de nuevas empresas no ha implicado el crecimiento del staff en México, las cuales son atendidas por los mismos recursos humanos, ya que los encargados de manejar las operaciones en América Latina de la empresa es un grupo reducido en donde, según datos de los autores, no supera las cinco personas.<sup>192</sup>

Además de todo lo anterior, otro elemento que ha sido fundamental para la expansión de las dos empresas es su capacidad financiera, o como ellos mismos la llaman su capacidad de inversión. Como se vio en el Capítulo 3, la estructura financiera de ambas empresas es muy importante, a tal grado que cada una

---

<sup>190</sup> El Instituto Tecnológico de Teléfonos de México tiene como uno de sus principales objetivos la capacitación del personal de la empresa. Según datos de la firma, en el momento de la privatización el nivel de escolaridad de sus empleados era de 6 años, el cual actualmente se ha duplicado al ser de 14 años. Informe Anual 1999, pág. 9

<sup>191</sup> Judith Mariscal y Eugenio Rivera. Organización industrial y competencia en las telecomunicaciones en América Latina: estrategias empresariales, CEPAL, Serie desarrollo productivo, No. 169, Santiago de Chile, Noviembre 2005, p.47

<sup>192</sup> *Idem*.

cuenta con una empresa controladora de acciones, Carso Global Telecom para Telmex y América Telecom para América Móvil, encargadas de manejar sus cotizaciones en los mercados financieros, en los cuales se han desempeñado con eficiencia.<sup>193</sup>

Además de lo anterior, es necesario señalar que la empresa ha generado los suficientes recursos en el país que le han permitido financiar su crecimiento en el extranjero, sin necesidad de aumentar su deuda. Lo anterior se refleja en el nivel de los pasivos de la empresa, los cuales representan sólo la mitad de los activos.<sup>194</sup>

Así, entre las principales ventajas competitivas de la empresa, se encuentran la capacidad de gestión, que han obtenido de sus actividades en México, y por supuesto de las condiciones que dentro del país se han creado para desarrollarlas. Con base en estas capacidades o ventajas competitivas ambas empresas han emprendido su expansión internacional en el continente como se verá a continuación.

---

<sup>193</sup> En el caso de América Móvil, lo que más destacan los analistas es su capacidad de reacción y operación en los mercados de capitales, lo cual ha sido un elemento fundamental que ha permitido su crecimiento, ya que a través de ellos es en donde a obtenido los recursos necesarios para realizar distintas inversiones en América Latina. Destaca por lo tanto el trabajo de su director de Finanzas, Carlos García Moreno, que se ha desempeñado como gerente corporativo de Financiamiento de Pemex y como director general de Crédito Público de la Secretaría de Hacienda. Georgina Gatsioupoulos, "La otra conquista de América", en revista **Expansión**, No. 918, México, 22 de Junio al 6 de Julio del 2005, pp. 123-128

<sup>194</sup> En el caso de Telmex tenemos que en el año 2005, registro pasivos de un poco de más de 138 millones de pesos, mientras que sus activos totales sumaron más de 249 millones de pesos, esto es casi el doble de los pasivos. Rango considerable si tenemos en cuenta el grado de inversiones que la empresa ha hecho en el exterior, y que en otras condiciones hubiese deteriorado el estado financiero de la empresa. Informe Anual 2005, p. 43

#### 4.3. ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE TELMEX: ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y ADQUISICIONES

En el año de 1999 Telmex publicó el plan que se conoce como *Telmex 20/20*, en el cual fijaba una serie de objetivos a cumplirse en dos años (1999-2000) que tenían que ver con la continuidad de modernización de la empresa<sup>195</sup> y de su crecimiento. Por primera vez se establecían objetivos de desarrollo internacional.

Estos objetivos se vieron materializados a finales de la década de los noventa con la adquisición de Teléfonos de Guatemala, la adquisición de Topp Telecom Inc., empresa estadounidense de reventa del servicio de telefonía celular, y con la adquisición, conjuntamente con SBC, del 50% de ATL-Algar Telecom Leste empresa brasileña de telefonía celular.

Sin embargo, en el año 2000 con la escisión de los negocios de telefonía móvil, las subsidiarias internacionales de la empresa pasaron a formar parte de América Móvil, la cual continuaría con el proceso de internacionalización hacia América Latina, buscando aprovechar los altos niveles de crecimiento del mercado de la telefonía celular en el continente.

Ante el buen desempeño mostrado por América Móvil a nivel internacional, en el año 2003 Telmex comenzó nuevamente con acciones para retomar el proceso de expansión en América Latina. A continuación se señalan las estrategias que ha llevado a cabo la empresa en su proceso de expansión en el continente (Ver Cuadro 20).

Son distintas las estrategias que una empresa sigue para poder insertarse en mercados extranjeros. Para el caso de Telmex se identifican dos tipos de

---

<sup>195</sup> La modernización tenía que ver en el ámbito tecnológico con introducir nuevamente tecnología que les permitiera hacer frente a la convergencia de servicios de voz, datos y video que ya era una realidad a finales de los años noventa y principios de la presente década. Por lo tanto, iniciaron una serie de adquisiciones de tecnologías que les permitieran una mejor transmisión, y complementarían a la ya instalada después de la privatización.

estrategias principalmente: alianzas estratégicas y adquisiciones. Las alianzas estratégicas han sido utilizadas por la empresa, no sólo para la internacionalización, sino para introducirse en nuevos segmentos de mercado.

**Cuadro 20. Alianzas estratégicas de Telmex**

<b>Alianza</b>	<b>País</b>	<b>Año</b>	<b>Objetivo</b>
Telmex/ France Telecom	Francia	1990	Participación accionaria en Telmex. Terminó en 2000. Pero continuó su alianza en el consorcio de telecomunicaciones Global One.
Telmex/SBC	EE.UU.	1990	Participación accionaria en Telmex.
Telmex/Sprint Communications	EE.UU.	1997	Ofrecer servicios de larga distancia en EE.UU. Finalizó en el año 2000.
Telmex/Prodigy Communications Corp.	EE.UU.	1998-1999	Participación de capital y brindar servicios de Internet
Telmex/Microsoft	EE.UU.	1999	Creación de un portal en Internet.
Telmex/Telvista Inc.	EE.UU.		Participación accionaria y brindar servicios de telemercadeo
Telmex/ Technology and Internet	EE.UU.		Participación de capital y brindar servicios de comercio electrónico
Telmex/Williams Communications Group	EE.UU.	1999	Interconectar sus redes para brindar servicios de larga distancia en México y EE.UU.
Telmex/Global Crossing	EE.UU.	2004	Utilización de infraestructura para tráfico de voz y datos en el continente americano.
Telmex/Alcatel, SBC Internacional	Francia y EE.UU.	2006	Alianza para adquirir de manera conjunta una participación del 51% del capital social de 2Wire proveedor de equipos y servicios de banda ancha y contenido a hogares y pequeñas oficinas.
Telmex/América Móvil	México	2006	Alianza para comprar una participación conjunta en Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (CANTV).

Fuente: Informes anuales de Telmex

Una alianza estratégica es un acuerdo a través del cual una empresa se compromete a actuar de manera conjunta con otras empresas para la realización de diferentes actividades, que van desde la operación conjunta de una negocio hasta la segmentación o especialización de mercados; combinar sus redes de distribución, administración tecnológica y conocimientos tecnológicos, entre otros.<sup>196</sup>

En el Cuadro 20 se muestran las principales alianzas estratégicas establecidas por Telmex. Las primeras alianzas estratégicas de Telmex son aquellas que estableció Grupo Carso con France Telecom y SBC, en el momento de su privatización, con el fin de hacerse de capital y acceso a tecnología para su modernización. Aunque France Telecom decidió en el año 2000 vender su participación accionaria en la empresa, la alianza con SBC se mantiene, no sólo en Telmex sino en América Telecom, además de que de manera conjunta realizan alianzas o inversiones con otras empresas.

Algunas otras de las alianzas estratégicas del operador mexicano derivan posteriormente en la absorción por parte de la empresa de su socio, tal es el caso de Prodigy Communications Corporation.<sup>197</sup>

En 1998 Telmex adquirió el 18.9% de Prodigy, proveedor norteamericano de servicios de Internet. Al siguiente año dicha empresa hizo una oferta pública de acciones comunes, en la que Telmex adquiere dos millones de estas acciones. Actualmente Prodigy se ha convertido en el negocio de servicios de Internet de la empresa. Esta operación no sólo le permitió a Teléfonos de México expandir su participación en el mercado de los servicios de datos en Estados Unidos, sino

---

<sup>196</sup> Alejandra Salas-Porras Soulé. "Estrategias de las empresas mexicanas ..."op. cit., pág. 134

<sup>197</sup> Como señala Salas-Porras si bien se enfatiza que en una alianza estratégica predominan la cooperación, la colaboración y la complementariedad, esto no necesariamente es la regla ya que ello depende en mucho de la diferencia de tamaño y poder de las empresas que realizan la alianza, por lo que muchas de las veces tiende a predominar la empresa con mayor poder y tamaño. En el caso de Telmex y Prodigy esto a resultado en una adquisición de la segunda por parte de la primera. *Ibid.*, p. 138

extenderse no sólo en un proveedor de telefonía sino en un operador de telecomunicaciones.

En 1999, Telmex y Microsoft firmaron un acuerdo de coinversión para crear un portal de Internet, llamado T1msn dirigido al mercado latinoamericano e hispano en EE.UU. En esta asociación Microsoft aporta la tecnología y Telmex la experiencia de gestión y de mercado. Con esto la empresa logro introducirse en el segmento de contenidos en el sector de las telecomunicaciones.

La alianza con Telvista Inc. Vincula a Telmex con una empresa estadounidense que brinda servicios de telemercadeo tanto en EE.UU. como en México, en ella Telmex tiene una participación accionaria del 45%. Por su parte Technology and Internet es una empresa también norteamericana dedicada al comercio electrónico en EE.UU. y América Latina, en donde Telmex tiene una participación del 50% del capital de la empresa.

Como podemos observar las alianzas arriba mencionadas han permitido a Telmex insertarse en nuevos segmentos de mercado. En el Capítulo 2 se señaló como una de las tendencias actuales en la industria de las telecomunicaciones, la participación por parte de las empresas en distintos segmentos de mercado, producto de la convergencia tecnológica, ante lo cual Teléfonos de México ha buscado participar ya no sólo como un operador de telecomunicaciones, sino también como una empresa creadora de contenido, por medio del portal en Internet y en otro tipo de actividades como el comercio electrónico.

Por otra parte, la alianza estratégica firmada con la empresa Sprint en 1997 tenía como objetivo ofrecer de manera conjunta servicios de larga distancia en Estados Unidos y México. Dicha alianza concluyó en el año 1999; sin embargo, el negocio continuó, pero esta vez controlado sólo por Telmex, creando lo que hoy se conoce como Telmex USA, empresa dedicada a ofrecer servicios de larga distancia a la población hispana de aquel país.

Asimismo, la alianza con Williams Communications Group buscaba complementar la capacidad de ambas empresas en el suministro de servicios internacionales de telecomunicaciones entre México y EE.UU. Un objetivo similar tiene su alianza con Global Crossing, a través de la cual Telmex aprovecha la red digital de esta empresa para transportar el tráfico de llamadas y datos que surgen en diversos países de América Latina hacia Estados Unidos.

Los esfuerzos de Teléfonos de México por aumentar sus actividades y presencia en Estados Unidos tienen que ver, además del atractivo del mercado hispano en ese país por su nivel de crecimiento, con la complementación de la oferta de sus servicios de larga distancia en México, al ser EE.UU. el destino de la mayor parte de las llamadas internacionales que tienen origen en el país y en Latinoamérica.

Además se busca ampliar la oferta de servicios dentro del mercado norteamericano, lo cual se refleja en la reciente adquisición en conjunto con Alcatel y SBC de una participación en 2Wire, empresa que ofrece equipos y servicios en banda ancha, además de contenido.

Las alianzas estratégicas de Telmex no sólo son acordadas con empresas extranjeras, también ha realizado importantes alianzas con América Móvil por medio de las cuales unen recursos con el fin de ampliar su presencia en América Latina. En enero del 2006 compraron a Verizon Communications Inc. el 28.5% de su participación en la Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela (CANTV) por un monto total de 676.6 millones de dólares en efectivo, participación que pretenden ir aumentando de manera gradual.<sup>198</sup>

---

<sup>198</sup>Es necesario señalar, que las recientes adquisiciones realizadas por Telmex y América Móvil en Venezuela, corren el riesgo de no materializarse ante la posibilidad de la nacionalización de los servicios de telecomunicaciones en ese país, por parte de gobierno de Hugo Chávez. Informe Anual Telmex 2006, p. 36

Las alianzas estratégicas de Telmex han sido muy dinámicas, y le han servido para introducirse en nuevos mercados y ampliar sus capacidades, permitiéndole competir con operadores mundiales, de ahí su importancia como estrategia de internacionalización.<sup>199</sup>

Además de las alianzas estratégicas, Teléfonos de México a recurrido en su mayor parte a la adquisición de empresas para su expansión internacional, principalmente a partir de 2003-2004 cuando volvió a retomar el proceso de internacionalización. En el Cuadro 21 se muestra la forma en que se han realizado estas adquisiciones.

En febrero del 2004 Telmex concluyó la compra de las subsidiarias de AT&T en Latinoamérica. Esta adquisición tuvo un costo de 194 millones de dólares en efectivo y se asumió una deuda por 26 millones de dólares.<sup>200</sup> Tal oportunidad se presentó debido a la difícil situación que atravesaba la empresa norteamericana, al haber declarado en quiebra sus negocios en la región de América Latina, los cuales básicamente se enfocaban a brindar servicios de telecomunicaciones a clientes corporativos, lo que concordaba con el objetivo de Telmex de ingresar en una primera instancia en este segmento de negocios a nivel internacional.

Actualmente algunas de estas subsidiarias continúan especializándose en la oferta de servicios de telecomunicaciones corporativos, pero otras han extendido sus servicios a clientes residenciales como Telmex Perú, Telmex Chile, Telmex Argentina; sólo Telmex Colombia continúa ofreciendo exclusivamente servicios corporativos.

También Telmex ha adquirido dentro de estos mismos países otras empresas de telecomunicaciones con el fin de aumentar sus participación en cada uno de

---

<sup>199</sup> A este respecto el Director General de Telmex señala el deseo de la empresa de “tener alianzas operativas que nos permitan ser un jugador mundial en el sector de telecomunicaciones.” En Roberto Morán Quiroz. “México no es suficiente”, en revista **Expansión**, *op. cit.*, p. 34

<sup>200</sup> Informe Anual de Telmex 2003, p. 19

estos mercados. En Argentina adquirieron el 80% Techtel; esta operación se realizó a través de la compra del 20% a una filial del conglomerado argentino Techint Compañía Técnica Internacional por 25 millones de dólares y un 60% de la compañía a América Móvil por 75 millones de dólares. Actualmente, Telmex ostenta la propiedad total de la empresa, que incluye a su subsidiaria uruguaya Telstar S.A.<sup>201</sup>

**Cuadro 21. Adquisiciones de empresas por Telmex**

<b>Empresa</b>	<b>País</b>	<b>Fecha de adquisición</b>	<b>% de Participación</b>
Telmex Argentina*	Argentina	Febrero 2004	100
Telmex Chile Holding, S.A.*	Chile	Febrero 2004	100
Telmex Colombia*	Colombia	Febrero 2004	100
Telmex Perú*	Perú	Febrero 2004	100
Techtel LMDS Comunicaciones, S.A.	Argentina	Abril 2004	100
Telmex Corp. (antes Chilesat)	Chile	Junio 2004	99.7
Metrored Telecomunicaciones, S.R.L.	Argentina	Junio 2004	100
Embratel Participacoes	Brasil	Julio 2004	97.3
Empresa Brasileira de Telecomunicacoes S.A. EMBRATEL	Brasil	2004	96.3
Star One S.A.	Brasil	2004	77.1
PrimeSys Solucoes Empresariais S.A.	Brasil	2004	96.3
Telmex do Brasil, Ltda.	Brasil	2004	97.3
Net Servicos de Comicao S.A.	Brasil	2005	31

\*Son las empresas que formaban parte de AT&T Latinoamérica  
Fuente: Informes anuales de Telmex

<sup>201</sup> Informe Anual de Telmex 2006 presentado a la Bolsa Mexicana de Valores, pp. 34 y 35

En ese mismo país adquirieron Metrored, el cual es un proveedor de servicios de datos en Argentina, firma en la cual también tiene el control total. En el año 2005 se creó Metrored Holding, la cual es la empresa controladora de Telmex en ese país y posee la mayoría de acciones de Telmex Argentina y Techtel.<sup>202</sup>

En el caso de Chile, Telmex adquirió Chilesat por una total de 47 millones de dólares, una empresa intermediaria que cuenta con diversas subsidiarias que proveen servicios de larga distancia, Internet y datos, actualmente se le denomina Telmex Corp. A pesar de que se consideran empresas independientes, las operaciones de esta empresa se encuentran integradas a Telmex Chile Holding.<sup>203</sup>

En Perú, Telmex Perú es la encargada de brindar tanto servicios corporativos como residenciales, aunque su oferta más fuerte aún está concentrada en los primeros. En el caso de Colombia, la empresa solamente se encuentra insertada en los servicios corporativos. Han existido intentos por parte de Telmex de ampliar su presencia en aquel país, pero se ha enfrentado a diversos obstáculos.

En el año 2005, el gobierno colombiano anunció su deseo de tener un socio para administrar la empresa estatal de telefonía fija Colombia Telecomunicaciones (Telecomm). En agosto de ese año anunció la creación de un acuerdo con Telmex, por medio del cual Teléfonos de México adquiriría el 50% de la empresa por lo cual pagaría 3 mil millones de dólares para cubrir la deuda de pensiones de la empresa que ascendía a poco más de 2 mil millones de dólares, y que fue una condición del gobierno colombiano para permitir la entrada de una empresa privada en la administración de la empresa. El resto del dinero cubriría otros pasivos y un plan de inversiones en los siguientes dos años.<sup>204</sup>

---

<sup>202</sup> *Idem.*

<sup>203</sup> *Ibid.*, pp. 33 y 34

<sup>204</sup> Angelina Mejía y Agencias. "Amplía Telmex presencia en AL" en **El Universal**, Sección B-Finanzas, México, martes 23 de agosto del 2005, p. B1

Sin embargo, un mes después, en septiembre de 2005, Telmex anunció la postergación de la adquisición del 50% de los activos de Telecomm, luego de que el gobierno colombiano comunicó que sería por subasta como se elegiría al socio estratégico de la empresa, ignorando el acuerdo que había realizado con Telmex, luego de que dentro del país se cuestionó el procedimiento por el cual se había hecho el acuerdo.<sup>205</sup> Por lo tanto, el crecimiento de la empresa se ha visto frenado dentro de ese país sudamericano.<sup>206</sup>

En lo que respecta a Brasil, el país se ha convertido en el segundo mercado más importante de Telmex. Brasil se ha vuelto estratégico para Teléfonos de México, debido a que la magnitud de su mercado hace que la participación y desempeño que tienen los operadores de telecomunicaciones en él, sea determinante para la posición competitiva que ocupan a nivel regional.

No obstante que Telmex actualmente tiene una participación importante en el mercado brasileño, no ha sido fácil obtenerla. Esto se debe en buena medida a que, a diferencia de otros países latinoamericanos, las reformas en el sector telecomunicaciones brasileño son relativamente recientes, ya que fue hasta 1998 cuando el operador estatal Telecomunicacoes Brasileiras S.A. (Telebras) fue dividido en doce empresas para ser privatizadas posteriormente.<sup>207</sup>

---

<sup>205</sup> Angelina Mejía. "Posterga Telmex plan en Colombia", en **El Universal**, Sección B-Finanzas, México, Jueves 29 de septiembre del 2005, p. B1

<sup>206</sup> El plan de Telmex era fusionar las operaciones de Telmex Colombia y las de América Móvil con las de Telecomm consolidando así su presencia en el mercado colombiano. *Idem*.

<sup>207</sup> El proceso de privatización en el sector de las telecomunicaciones brasileño, resulta único en el continente. A diferencia de otros países latinoamericanos, en los que la privatización de sus operadores se llevó a cabo de manera apresurada debido a la urgencia de atraer capital y desahogar financieramente a los Estados ante su deteriorada situación económica que sufrieron a raíz de la crisis de deuda externa. En Brasil se le dio prioridad al desarrollo del sector telecomunicaciones, por lo que el proceso de reformas se realizó de manera gradual. El primer objetivo fue crear una legislación e instituciones lo suficientemente fuertes que dirigieran y controlaran el proceso de apertura en el sector, en paralelo se estaba realizando una modernización tecnológica en la empresa estatal Telebras. Se creó entonces la Agencia Nacional de Telecomunicaciones (ANATEL) y se procedió a diseñar las reglas bajo las que se regiría la nueva estructura del sector, las cuales quedaron contenidas en la Ley General de las Telecomunicaciones de 1997. Posteriormente se dividió Telebras en doce empresas las cuales participarían en diversos segmentos de mercado con el objetivo de garantizar la competencia. Con la privatización se permitió la entrada a capital extranjero, siempre y cuando mantuvieran alianzas con empresas brasileñas. Entre estas empresas se encontraba Embratel, que era la única con

Una de estas empresas fue Embratel, la cual se convertiría en un operador de larga distancia nacional e internacional. La empresa pudo posteriormente ingresar en nuevos segmentos de mercado conforme estos se iban liberalizando, en el 2002 comenzó a brindar servicios locales, y al año siguiente ingresó al mercado de la telefonía inalámbrica y redes de banda ancha mediante la adquisición de dos firmas, Vésper S.A. y Vésper Sao Paulo, que ofrecían estos servicios.<sup>208</sup>

En el año 2004 Telmex adquirió una participación en las acciones de la empresa, la cual aumentó en el año 2005, hasta obtener el 97.3% de las acciones de control y 45.4% de las acciones sin derecho a voto. Embratel se ha convertido en uno de los principales operadores de telecomunicaciones de Brasil al poseer una de las infraestructuras más grandes de ese país y contar con diversas subsidiarias.<sup>209</sup> Una de estas subsidiarias es Star One proveedor de servicios satelitales que tienen aplicación en la radiodifusión, acceso de datos de banda ancha y telefonía. Star One cuenta con cuatro satélites en órbita, de los cuales tiene como proyecto reemplazar dos por nuevos satélites entre 2006 y 2007 que le permitan tener cobertura en la mayor parte de continente americano.<sup>210</sup>

Otra subsidiaria es PrimeSys Solicoes Empresariais, la cual ofrece servicios corporativos como los servicios de integración y outsourcing, considerados de alto valor agregado. Telmex do Brasil, también es proveedor de servicios corporativos y complementa las actividades de Embratel, de la cual también es subsidiaria.<sup>211</sup>

---

concesión para brindar telefonía de larga distancia. Embratel fue adquirida por MCI Communications Corp. de EE.UU. El otro gran ganador fue Telefónica que obtuvo el control de Telesp, operador de telefonía fija en la ciudad de Sao Paulo, y que era la empresa más grande del rubro. Otras empresas extranjeras que lograron obtener participación en el sector fueron Portugal Telecom, Iberdrola de España, Stet Telecom Italia, entre otras. En el año 2002 se liberalizaron otros servicios ante lo cual los distintos operadores pudieron ampliar los segmentos de mercado en los que participaban. Dos años después Telmex ingreso al mercado brasileño. CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004, CEPAL/Naciones Unidas, Santiago de Chile, Marzo 2005, pp. 108-112

<sup>208</sup> Informe Anual Telmex 2006 presentado a la Bolsa Mexicana de Valores, p. 30

<sup>209</sup> *Idem.*

<sup>210</sup> *Ibid.*, p. 31

<sup>211</sup> *Ibid.*, p. 30

Teléfonos de México a través de Embratel tiene una participación accionaria en la empresa Net Servicios de Comunicacao, que es la empresa de televisión por cable más importante de Brasil, además de que brinda servicios de telefonía local y acceso a internet.<sup>212</sup> Sin embargo, esta participación a pesar de ser significativa, no representa ningún control sobre la empresa, es decir, el porcentaje de acciones en las que tiene participación son sin derecho a voto.<sup>213</sup> El principal obstáculo para que Telmex pueda obtener el control de esta empresa, es la ley brasileña la cual prohíbe a empresas controladas por extranjeros tener el control de un operador de televisión por cable y en general de una empresa de medios.<sup>214</sup>

En resumen en los últimos 5 años Telmex se ha expandido a 6 países del continente americano, en cuyos mercados ha alcanzado una posición sobresaliente, la cual busca mejorar y sobre todo incrementar su mercado en la región.

#### 4.3.1. *Desempeño de Telmex en América Latina*

Debido a que el proceso de internacionalización de Teléfonos de México y por ende la consolidación de sus subsidiarias en América Latina es relativamente reciente, es difícil hacer una evaluación del desempeño que ha tenido en Latinoamérica. Sin embargo, los datos disponibles, sí nos muestran algunas tendencias del desarrollo que esta teniendo la empresa en el extranjero. En los Cuadros 22 y 23 podemos observar los ingresos totales por operación de la empresa y el porcentaje que representan tanto los ingresos obtenidos en México como los ingresos obtenidos en otros países.

---

<sup>212</sup> El objetivo de Telmex al invertir en una empresa de medios en Brasil es diversificar sus actividades y fuentes de ingresos, ya que los servicios de larga distancia que aun representan el segmento que genera más ingresos para la empresa, está disminuyendo su nivel de crecimiento. Además la infraestructura con la que cuenta Net, le permitirá ofrecer servicios de mayor valor agregado, como el transporte de datos, propios de la convergencia.

<sup>213</sup> *Ibid.*, p. 31

<sup>214</sup> El socio estratégico de Telmex en Net Servicios de Comunicacao es Globo Comunicacoes y Participacoes S.A., y es la que mantiene la mayoría de las acciones con derecho a voto de Net. *Idem.*

Como se puede observar, aún es significativo el porcentaje de ingresos que se generan en México, es decir, el 76.5%; al ser su país de origen es el que más recursos genera para la empresa. Si bien esto es lógico a dos años de iniciar operaciones con subsidiarias en el extranjero, se puede observar como en este par de años ha venido aumentando la participación en los ingresos que tienen dichas subsidiarias, ya que en el 2004 los ingresos provenientes del extranjero apenas representaban el 11.3%, porcentaje que se duplicó hasta representar en el 2005 el 23.5%.

**Cuadro 22. Ingresos por operación de Telmex en México y otros países. En millones de pesos constantes al 31 de diciembre de 2005, exceptuando porcentajes**

	México		Brasil		Otros Países		Consolidado	
Ingresos	P. 12,669	76.5%	P. 34,610	21.2%	P.3,669	2.3%	P.162,948	100.0%
Utilidad de Operación	45,565	93.6	2,615	5.4	514	1.0	48,694	100.0
Activos 1)	344,439	78.4%	88,288	20.1%	6,625	1.5%	439,352	100.0%

1) Incluye otros ingresos los cuales consisten de ingresos intersegmentos que son eliminados en la consolidación y los ingresos de las operaciones en EE.UU.

Fuente: Informe Anual 2006, p. 29

**Cuadro 23. Total de ingresos y utilidad de forma porcentual y por países**

País	2005		2004	
	% del Total de Ingresos	% de la Utilidad de la Operación Total	% del Total de Ingresos	% de la Utilidad de Operación Total
México	76.5%	93.6%	88.8%	99.7%
Brasil	21.4	5.8	9.7	0.5
Chile	0.8	0.2	0.6	(0.2)
Argentina	0.7	0.0	0.5	(0.2)
Colombia	0.3	0.3	0.2	0.1
Perú	0.4	0.0	0.3	0.0
Total 1)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

1) Incluye otros ingresos los cuales consisten de ingresos intersegmentos que son eliminados en la consolidación y los ingresos de las operaciones en EE.UU.

Fuente: Informe Anual 2006, p. 48

Se confirma asimismo a Brasil como su segundo mercado en importancia, ya que genera la mayor parte de ingresos y utilidades para la empresa en el extranjero, esto es el 21.4%.

Se espera que a mediano y largo plazo las ganancias creadas por sus subsidiarias en otros países latinoamericanos aumenten, disminuyendo la dependencia que la empresa tiene todavía con respecto al mercado mexicano . De ahí la importancia y los esfuerzos de Telmex por ampliar su mercado no sólo hacia más países de la región sino dentro de los mercados en los que ya tiene presencia.

Principalmente la estrategia de la empresa se enfoca en ampliar su oferta de servicios hacia aquellos propios de la convergencia. Un ejemplo de ello lo encontramos en Brasil, con los esfuerzos que ha hecho la empresa por aumentar su participación en Net, empresa de televisión por cable, así como en los esfuerzos por extender la cobertura de sus redes en sus diversos mercados.

Por lo tanto, se puede decir que además de la expansión de los mercados en los que participa la empresa, es importante para Telmex aumentar su participación en los segmentos de mercado con más crecimiento del sector. La primer gran estrategia con este objetivo fue la escisión de América Móvil, como veremos a continuación, ya que con ella se buscó aprovechar el potencial de crecimiento que tenía el segmento de la telefonía celular en América Latina.

#### 4.4. ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE AMÉRICA MÓVIL: ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y ADQUISICIONES

La expansión internacional de América Móvil ha sido similar a la llevada a cabo por Teléfonos de México; sin embargo, a diferencia de ésta, América Móvil se encuentra mucho más consolidada en el continente que Telmex. La razón de esto es que en el momento de su constitución fueron puestos bajo su control los negocios internacionales que Teléfonos de México tenía en aquel entonces, por lo que se puede decir que nació siendo una empresa multinacional.

Como se señaló en el Capítulo 3, la separación de los negocios de telecomunicaciones de la familia Slim, tuvo como objetivo aumentar el nivel de eficiencia en la operación de los negocios de telefonía fija y telefonía celular, buscando poner énfasis en este último negocio el cual registraba niveles de crecimiento muy altos.

Además con esto ayudaría a que América Móvil fuera valorada de una mejor forma por los inversionistas en los mercados de capitales, obtener los recursos financieros suficientes para su expansión en el continente y aprovechar las oportunidades de crecimiento del mercado regional.

En Latinoamérica, el segmento de las telecomunicaciones móviles ha sido uno de los más dinámicos y con mayor crecimiento del sector. Según datos de la CEPAL, entre 1995 y 2004, el número de suscriptores de telefonía móvil aumentó de 3.5 millones a 177 millones. Esto ha traído un cambio en el perfil del mercado en la región, debido a que el nivel de penetración de la telefonía móvil a rebasado al de la telefonía fija.<sup>215</sup> Si no se tiene en cuenta el grado de crecimiento que ha tenido el mercado de las telecomunicaciones móviles en el continente, es casi imposible entender la causa del crecimiento de América Móvil en la región, la cual como veremos ha aprovechado ampliamente este hecho.

---

<sup>215</sup> CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005, CEPAL/Naciones Unidas, Santiago de Chile, p. 163

Comencemos diciendo que las ventajas con las que cuenta este operador para competir a nivel internacional son muy similares a las de Telmex, particularmente en lo que toca al amplio conocimiento del mercado, conocimiento tecnológico<sup>216</sup> y una gran capacidad financiera y de gestión; todas ellas adquiridas en México y como producto del proceso de modernización del sector en el país.

En materia de conocimiento de mercado, es indudable la experiencia de la empresa para aumentar su cartera de clientes en mercados con características muy diversas, incorporando con ello una gran variedad de productos o servicios, principalmente con características especiales para sectores de bajos ingresos, se mencionaban como ejemplo el sistema de prepago, ampliamente difundido por la empresa. En cuestiones tecnológicas cuenta con un amplio conocimiento y, al igual que Telmex, ha buscado adoptar y adaptar tecnologías de punta, pero con las características que le permitan ofrecer los servicios que requieren en los mercados latinoamericanos. Destaca la construcción de una red regional homogénea, que le permite una mayor flexibilidad de operación en todo el continente.

En lo que respecta a su capacidad financiera, esta siempre ha caracterizado a América Móvil. Al haberse constituido como empresa transnacional y con el propósito de continuar su expansión contaba con recursos financieros que ascendían a los 2 mil millones de dólares destinados a realizar nuevas adquisiciones.

A ello se suma un eficiente desempeño en los mercados de capitales, al grado de ser considerada “pionera en el desarrollo de nuevos instrumentos de financiamiento en el mercado- los llamados certificados bursátiles-, lo que le

---

<sup>216</sup> En materia tecnológica se dice que América Móvil tiene una amplia ventaja frente a sus competidores en el continente debido a que cuenta en toda la región con “una red inalámbrica homogénea de tecnología GSM. Esta opción tecnológica le permitiría incorporar más fácilmente los nuevos avances de la industria y le daría a la compañía una escala que le facilitaría la negociación con los proveedores de tecnología. En este sentido, su principal competidor, Telefónica, tiene un número equivalente de clientes en una cantidad similar de países, pero con una red en la que coexisten varias tecnologías.” *Ibid.*, p. 165

permitió reunir el capital adicional necesario para financiar su ambiciosa estrategia de expansión internacional.<sup>217</sup> Actualmente, se encuentra en busca de nuevos mercados bursátiles en América Latina en donde obtener los recursos financieros para continuar con su crecimiento, siendo los más probables Chile o Brasil.<sup>218</sup>

Las estrategias de internacionalización de América Móvil, también son similares a las de Telmex, aunque cabe resaltar que las principales son las adquisiciones, por lo que se considera que su proceso de internacionalización es bastante agresivo. Sus alianzas estratégicas son menores y las más representativas las mantiene con empresas del conglomerado al que pertenece. Una de ellas con U.S. Comercial Corp. controlador accionario de CompUSA, en donde mantiene una participación accionaria. Esta empresa es un proveedor de soluciones de tecnología y vendedor de equipo de computo, con presencia en todo EE.UU. Otra de sus alianzas con Telmex y Grupo Carso es en Telvista, que como se señaló anteriormente, se dedica a brindar servicios de telemercadeo.

Se puede decir que el proceso de expansión de la firma se ha dado básicamente por medio de adquisiciones. Esto se debe a que uno de los objetivos principales de la empresa es hacerse del mayor número de usuarios en el continente, lo cual es determinante para mantener una presencia importante en el sector, específicamente en el segmento de las telecomunicaciones móviles.

La empresa participa ya en 14 países. A diferencia de Telmex, no sólo tiene presencia en Sudamérica, sino también en Centroamérica además de Estados Unidos, y se puede decir que de cierta forma, cubre la falta de presencia de Telmex en los países centroamericanos al ser proveedor no sólo de comunicaciones móviles sino de telefonía fija en esa parte del continente. En el Cuadro 24 se muestran las subsidiarias de América Móvil en continente.

---

<sup>217</sup> *Ibid.*, p. 164

<sup>218</sup> América Móvil cotiza sus acciones en México, Nueva York y la Bolsa de Madrid. Angelina Mejía Guerrero. "América Móvil apuesta a la expansión", en **El Universal**, Sección B-Finanzas, México, jueves 11 de agosto de 2005, p. B1

**Cuadro 24. Adquisiciones realizadas por América Móvil**

<b>Empresa</b>	<b>País</b>	<b>Fecha de Adquisición</b>	<b>Participación accionaria</b>	<b>Actividad Principal</b>
Radio Móvil Dipsa S.A. de C.V. (Telcel)	México	2000	100.0%	Celular
Tracfone Wireless Inc. (antes Topp Telecom)	Florida, EE.UU.	1999-2000	98.2	Celular
Telecomunicaciones de Guatemala S.A.(Telgua) Servicios de Comunicaciones Personales Inalámbricas, S.A.	Guatemala	1999-2000	99.1	Telefonía fija Celular
Consortio Ecuatoriano de Telecomunicaciones S.A. (Conecel)	Ecuador	2000	100.0	Celular
Telecom Americas Ltd. Americel S.A. Telet S.A. BCP S.A.	Bermudas Brasil Brasil Brasil	2000 y 2002 2000-2001 2000-2001 2003	98.9 99.2 99.2 99.9	Controladora Celular Celular Celular
Comunicación Celular S.A. (Comcel)	Colombia	2002	99.2	Celular
Empresa Nicaragüense de Telecomunicaciones S.A. (Enitel) Servicios de Comunicaciones de Nicaragua S.A. (Sercom)	Nicaragua	2002- 2003	99.3	Telefonía fija/celular  Celular
CTI Holdings S.A. CTI PCS, S.A CTI Compañía de Teléfonos de Interior	Argentina	2003	100.0	Controladora Celular Celular
Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador (CTE)	El Salvador	2003	95.8	Telefonía fija/celular
Servicios de Comunicaciones de Honduras S.A. de C.V.	Honduras	2003-2004	100.0	Celular
AM Wireless Uruguay S.A.	Uruguay	2004	100.0	Celular
Smartcom S.A.	Chile	2005	100.0	Celular
AMX Paraguay	Paraguay	2005	100.0	Celular
América Móvil Perú S.A. C.	Perú	2005	100.0	Celular

Fuente: Informes Anuales de América Móvil.

Las subsidiarias internacionales que pasaron a formar parte de América Móvil durante su constitución fueron Topp Telecom Inc. y Telgua. La primera es una empresa de telefonía celular en los EE.UU. enfocada principalmente al mercado hispano. La compra de acciones de esta empresa costó en ese entonces a Telmex cerca de 57.5 millones de dólares.<sup>219</sup>

La importancia de Topp Telecom radicaba en que era una empresa con cobertura nacional, y tenía muchas sinergias con Telcel, porque las operaciones y servicios que ofrecían eran similares. Coincidían en la experiencia de comercialización de celulares prepagados, principal producto que les servía para ampliar su mercado. Esto facilitó la consolidación de la empresa como subsidiaria de América Móvil.<sup>220</sup> Actualmente se le conoce como Tracfone Wireless, que anteriormente sólo era la marca bajo la que ofrecía sus servicios.

Telecomunicaciones de Guatemala (Telgua) fue privatizada en 1999, año en el que Telmex aprovechó la oportunidad para ampliar sus operaciones en aquel país. Al igual que en México, Telmex tuvo que iniciar un proceso de modernización en Guatemala, a través del cual implantó un modelo de negocios similar al que tenía en nuestro país. De Telgua se desprendieron distintas subsidiarias que estarían enfocadas a las comunicaciones inalámbricas y a los servicios de datos. No sólo los negocios de telefonía celular pasaron a formar parte de América Móvil sino también los de telefonía fija.

La empresa de telefonía celular en Guatemala se denomina Servicios de Comunicaciones de Guatemala (Sercom), de la cual se han desprendido más subsidiarias que operan en otros países de la región, Sercom Honduras y Sercom Nicaragua. En este último país, América Móvil adquirió en diciembre del 2003 una participación del 49% en la Empresa Nicaragüense de Telecomunicaciones (ENITEL); la cual amplió en 50% más en agosto de 2004.

---

<sup>219</sup> Antonio Puertas. "Telefonía celular. Socios y Amigos", en revista **Expansión**, No. 770, México, 21 de Julio al 4 de Agosto de 1999, p. 298

<sup>220</sup> *Idem.*

En El Salvador América Móvil opera a través de CTE, adquirida en 2003, al comprar a France Telecom y otros inversionistas el 50% de sus acciones, participación que ha ido aumentando hasta alcanzar el 95.8%. En Centroamérica, América Móvil es el principal operador de telecomunicaciones y, al igual que en México, el nivel de competencia que enfrenta es bajo.

Después de su constitución, América Móvil continuó con su expansión en el continente. Un factor fundamental en su proceso de internacionalización fue la creación en el año 2000 de Telecom Americas, en asociación con Bell Canada Internacional Inc. y con SBC Internacional Inc. Esta empresa controladora se encargaría de realizar una serie de inversiones en América Latina, principalmente en Brasil, mercado clave para América Móvil en el continente.

A través de Telecom Americas, los tres socios de telecomunicaciones buscaban proteger y retener ciertos intereses en América del Sur, específicamente en Brasil, ya que por medio de esta firma controladora adquirieron o retuvieron una serie de activos de diversos operadores de telecomunicaciones brasileños. Asimismo, en el caso de América Móvil buscaba por medio de esta alianza hacerse de experiencia al lado de dos operadores de clase mundial, que tenían más tiempo participando en el mercado latinoamericano.

En el momento de su constitución, América Móvil cedió a Telecom Americas la participación que tenía en ATL Algar Telecom Leste<sup>221</sup> compañía brasileña de telefonía celular. Por su parte, Bell Canada aportó las participaciones que tenía en Comcel y Ocel, operadores de telecomunicaciones móviles en Colombia y el Caribe; Americel y Telet, empresas de telefonía celular brasileñas; Canbras Communications y Genesis Telecom proveedores de internet y otros servicios. Mientras que SBC aportó también su participación en ATL.<sup>222</sup>

---

<sup>221</sup> ATL Algar Telecom Leste es una compañía brasileña de telefonía celular que fue adquirida por Telmex en asociación con SBC a finales de 1999, y fue parte de las empresas que fueron separadas de Telmex y cedidas a América Telecom en el año 2000.

<sup>222</sup> Informe Anual América Móvil 2001 presentado a la Bolsa Mexicana de Valores.

En el año 2002, se realizaron una serie de transacciones entre los socios de Telecom Americas. América Móvil adquirió la participación que tenía la empresa controladora en Comcel y Ocel, pagando por ello 80 millones de dólares en efectivo, y adquiere nuevamente su participación en Tectel y Telstar. Asimismo, América Móvil vende a Telecom Americas otra participación en ATL.<sup>223</sup>

Por otro lado, Bell Canada adquiere de nuevo la participación del 75.6% que tenía Telecom Americas de Canbras Communications. Además de que Telecom Americas, transfiere su participación en Genesis por partes iguales a Bell Canada y América Móvil.<sup>224</sup>

En ese mismo año, América Móvil adquiere el control total sobre Telecom Americas al comprar las participaciones de sus dos socios, una vez que las transacciones antes mencionadas habían concluido. Con SBC, negocia la adquisición de su participación en la empresa, a cambio de la venta al operador estadounidense de su participación en Cellular Communications de Puerto Rico Inc., operador de telefonía celular, adquirido también por Telmex antes de la escisión.

En el momento en que Telecom Americas fue adquirida en su totalidad por América Móvil, esta contaba con el control de cuatro compañías brasileñas operadoras de telecomunicaciones móviles: Tess, ATL, Telet y Americel. Su principal objetivo sería entonces extender la presencia de América Móvil en el mercado brasileño.

En mayo de 2003 compró el 95 % de las acciones representativas del capital social de BSE S.A., empresa que era propiedad de una subsidiaria de BellSouth Corporation y de otras sociedades controladoras. En ese mismo año adquirió BCP S.A. empresa también propiedad de BellSouth, que en ese entonces se había declarado en quiebra, pero contaba con una base de clientes importante.

---

<sup>223</sup> *Idem.*

<sup>224</sup> *Idem.*

En el año 2005, Telecom América tuvo una reestructuración en sus negocios, muchas de sus empresas fusionaron sus operaciones. Actualmente, las operaciones de América Móvil en Brasil se realizan por medio de tres subsidiarias, además de la firma controladora: Americel, Telet y BCP (ver Cuadro 24), las cuales operan en distintas ciudades del país.<sup>225</sup>

El alto nivel de competencia que se presentaba en el mercado brasileño, llevó a la empresa a crear Telecom Americas junto con dos empresas internacionales; alianza que posteriormente se disolvió, al pasar a ser Telecom Americas una subsidiaria de América Móvil. Lo anterior demuestra, que al igual que Telmex , no ha sido fácil para estas empresas ingresar y mantenerse en el mercado brasileño, el cual como producto de las reformas, ha aumentado el nivel de competencia en el sector. Ante esto, América Móvil se ha visto en la necesidad de implementar estrategias mucho más complejas para obtener una presencia importante en ese país.

Aún así, actualmente la empresa se encuentra mucho más consolidada en el mercado brasileño, y es uno de los tres operadores de comunicaciones móviles más importantes en ese país.

En lo que se refiere a Colombia, a diferencia de Telmex, América Móvil ha tenido mucho menos obstáculos para ingresar en este país. Como se vio anteriormente, la empresa obtuvo una participación importante en la empresa Comcel; durante el proceso de transacciones y reestructuración de Telecom Americas, este operador colombiano estaba bajo el control del Bell Canada, el cual cedió su participación cuando se constituyó Telecom Americas.

---

<sup>225</sup> En 2004 y 2005, BSE se fusionó con BCP, lo mismo sucedió con las demás empresas, el fin de estas fusiones fue simplificar las operaciones de la empresa y darle más eficiencia.

En el mercado colombiano, América Móvil, es el principal operador de telefonía celular, ya que su subsidiaria Comcel<sup>226</sup> es la empresa más grande en términos del número de usuarios. Esta posición dominante de la empresa, complementa o disminuye las limitaciones a las que se ha enfrentado Telmex, aun y cuando se considera que ambas empresa actúan de manera independiente.

Otros países sudamericanos en los que ha expandido su presencia son Ecuador, Argentina, Uruguay, Chile, Paraguay y Perú. En Ecuador, América Móvil tiene presencia con su subsidiaria Conecel, la cual fue una de las empresas separadas de Telmex en el año 2000 a raíz de la creación de América Móvil. En ese año Telmex adquirió el 60% de la empresa, participación que se incrementó en el 2002 al 80.6%. América Móvil pagó cerca de 70.3 millones de dólares por dicha participación.<sup>227</sup>

En Argentina comenzó a operar en el año 2003, con la adquisición de CTI, y ha logrado ampliar su mercado de manera considerable, al acaparar el 32% del mercado de telefonía celular en ese país. En Uruguay ingresó en el año 2004 por medio de una concesión que recibió por 20 años para brindar servicios inalámbricos. En este país opera a través de la empresa AM Wireless Uruguay, la cual es una subsidiaria de CTI.<sup>228</sup>

En Chile, Paraguay y Perú es relativamente reciente la presencia de América Móvil, debido a que inició operaciones en el año 2005. En Chile ingresó con la adquisición de Smartcom firma que ofrece servicios de telecomunicaciones inalámbricas a nivel nacional; esta adquisición tuvo un costo de 505 millones de dólares. Anteriormente Smartcom, se conocía como Chilesat PCS, y era subsidiaria de Chilesat, empresa adquirida por Telmex. En Paraguay, opera por medio de AMX Paraguay, a raíz de la compra a Hutchinson Telecom de acciones

---

<sup>226</sup> Al igual que en Brasil, en Colombia Occel que era un operador de telefonía móvil en el Caribe se fusionó con Comcel.

<sup>227</sup> Informe Anual de América Móvil 2006 presentado a la Bolsa Mexicana de Valores, pág. 52

<sup>228</sup> *Ibid.*, p. 43

por 25 millones de dólares. En Perú, opera por medio de América Móvil Perú, empresa que se conformó a través de la compra de TIM Internacional N.V., que formaba parte de un consorcio controlado por Telecom Italia y que fue vendida a la empresa por 330 millones de euros.<sup>229</sup>

La presencia de América Móvil en el continente ha seguido creciendo. En el 2006 realizó una serie de adquisiciones de operadores de telecomunicaciones en aquellos países en donde aún no tenía presencia. En abril de este año entabló un acuerdo con Verizon Communications Inc., por medio del cual adquirió las acciones que el operador estadounidense tenía en tres empresas en América Latina: Verizon Dominicana, Telecomunicaciones de Puerto Rico (TELPRI) y Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV).

Verizon Dominicana es el operador más grande de la República Dominicana, y es operador tanto de telefonía fija como de telefonía celular; América Móvil adquirió el 100% de las acciones representativas del capital social, por un monto de 2,062 millones de dólares. De TELPRI adquirió el 52% de las acciones del capital social por un total de 939 millones de dólares, y pretende aumentar su participación. TELPRI es el operador de telecomunicaciones dominante en Puerto Rico, al ser el primer proveedor de servicios de telecomunicaciones y el segundo proveedor de telefonía celular.<sup>230</sup>

Como se vio anteriormente en alianza con Teléfonos de México adquirió una participación del 28% en CANTV, misma que pretende ir aumentando, lo cual está sujeto a previa autorización de las autoridades de Venezuela. Esta adquisición le da acceso a América Móvil y a Teléfonos de México a uno de los mercados más importantes del continente en donde aún no tenían presencia.

---

<sup>229</sup> *Ibid.*, pp. 50, 52, 53, 55.

<sup>230</sup> *Ibid.*, p. 21

América Móvil supo beneficiarse de los niveles de crecimiento en los mercados, así como de la salida de muchos operadores internacionales de telecomunicaciones de la región, a raíz del estancamiento que sufrió el sector de telecomunicaciones a principios de la presente década, y por el estancamiento de muchas economías latinoamericanas a causa de las crisis financieras sufridas en los años noventa. Esto dio a América Móvil grandes oportunidades de expansión en varios países, al aprovechar las ventas de las participaciones de los operadores de muchas de las compañías en las que participaban. Consolidando así su presencia en el mercado regional.

Como se ha visto América Móvil ha alcanzado una presencia más amplia en el continente, al contar con subsidiarias en un total de 16 países de la región,<sup>231</sup> lo que la ha convertido junto con Telmex en uno de los operadores de telecomunicaciones más grande del continente, y por lo tanto es uno de los cinco operadores de telefonía celular más grande del mundo. Las actividades de América Móvil se encuentran más consolidadas, sin embargo, todo señala que su presencia en el mercado latinoamericano seguirá creciendo.

#### 4.4.1. *Desempeño de América Móvil en América Latina*

Con el proceso de internacionalización, América Móvil ha logrado consolidarse como uno de los principales operadores de la región y como una de las empresas de telecomunicaciones móviles más grande en el mundo. A cinco años de haberse constituido ha llegado a desplazar a otros operadores de telefonía celular en el continente. Actualmente es la empresa con mayor número de usuarios en el continente. En el 2005 registraba una base de clientes de cerca de 93.3 millones.

---

<sup>231</sup> Se incluyen las recientes adquisiciones en Venezuela y República Dominicana.

**Cuadro 25. Ingresos y utilidades generados por las operaciones de América Móvil, (millones de pesos)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2005 millones de Dls.
Ingresos por operación	\$49,408	\$64,936	\$93,412	\$139,234	\$182,153	17,006
Utilidad de operación	7,253	14,109	19,521	24,276	33,696	3,146

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe anual 2006 de América Móvil.

\*Datos al 31 de diciembre de 2005 de cada año

Los ingresos de la empresa también han registrado un importante crecimiento. En 2005 aumentaron 30.8% con respecto a 2004. La mayor parte de los ingresos aún siguen siendo generados en México, es decir, el 49.3%. Sin embargo, en comparación con Telmex, se encuentran mucho más equilibrados con los ingresos que generan sus subsidiarias en el extranjero (Ver Cuadro 26).

**Cuadro 26. % Total de ingresos y número de usuarios por segmento geográfico**

	2003		2004		2005	
	% de los ingresos	% del número de usuarios	% de los ingresos	% del número de usuarios	% de los ingresos	% del número de usuarios 1)
Argentina	1.0%	3.2%	4.1%	5.9%	6.2%	7.1%
Brasil	13.3	21.7	17.1	22.3	16.8	20.0
Guatemala <sup>2)</sup>	6.6	2.0	5.3	2.1	4.0	2.4
Colombia	6.7	8.4	6.9	9.5	8.5	14.8
Ecuador	3.2	3.5	3.2	3.8	3.8	4.4
El Salvador	0.9	0.5	3.5	0.8	2.7	0.9
México	61.0	53.4	52.6	47.2	49.2	38.5
Estados Unidos	7.3	6.7	6.6	7.2	6.0	6.6
Otros 3)	--	0.6	0.7	1.2	2.8	5.3

1)Al 31 de Diciembre

2)Incluye a Sercom Nicaragua

3)Incluye a Chile, Honduras, Nicaragua (ENITEL), Paraguay, Perú y Uruguay

Fuente: Informe Anual 2006 de América Móvil, p. 62

Además de México, los mercados con mayor crecimiento en lo que se refiere a número de usuarios y de ingresos son Brasil y Colombia. No obstante, en el caso de Brasil a pesar del registro de ingresos cada vez mayores, América Móvil ha sufrido pérdidas de operación por cerca de 8,780 millones de pesos en 2005, cifra aun mayor a la pérdida que sufrió en 2004 que fue de un poco más de 6 mil millones de pesos. Lo anterior es producto de los gastos que ha realizado la empresa para ampliar su base de usuarios. Esto demuestra que a pesar de la ampliación de la presencia de América Móvil en el mercado brasileño, su consolidación se ha dificultado, debido en buena medida al nivel de competencia que enfrenta en aquel país.

Lo anterior genera que al contrario de lo que sucede en México y en otros países, América Móvil no este generando utilidades en Brasil, uno de los mercados más importantes del continente. Debido a lo cual Carlos Slim, ha sido criticado por algunos analistas financieros como “constructor de imperios pero no generador de valor”.<sup>232</sup> Sin embargo, la empresa espera que estas pérdidas disminuyan con el tiempo en la medida que consolide aún más sus operaciones en ese país.

A pesar de lo anterior, la empresa ha mejorado su desempeño, lo cual se ve reflejado en su valor de mercado, que en julio de 2005 era de 40 mil 663 millones de dólares, casi el doble que el valor de mercado de Telmex que fue de 22 mil 39 millones de dólares. Esto contrasta con los datos del año 2001 cuando América Móvil tenía un valor de apenas 12 mil millones de dólares y Telmex de 22 mil 881 millones de dólares.<sup>233</sup>

Lo anterior se explica en buena medida por los distintos segmentos de mercado en los que se desempeñan, al tener tasas de crecimiento diferenciadas. Aunque estas empresas son independientes y algunos consideran que compiten

---

<sup>232</sup> Georgina Gatsioupoulos. “La otra conquista de América”, *op. cit.*, p. 126

<sup>233</sup> Angelina Mejía Guerrero. “América Móvil apuesta a la expansión”, *op. cit.*, p. B1

entre sí en el continente, es evidente que las operaciones de ambas compañías se complementan, por lo que el desempeño que una de ellas tenga en el continente afecta a la otra. Si bien pareciera que América Móvil ha tenido mejores resultados, su actividad y experiencia ha servido a Telmex para reiniciar su proceso de internacionalización en el continente, y mejorar de manera conjunta su posición en la industria internacional de las telecomunicaciones, el cual es su principal objetivo.

#### 4.5. COMPETIDORES DE TELMEX Y AMÉRICA MÓVIL EN EL CONTINENTE

Aunque Telmex/América Móvil se ha convertido en uno de los operadores más importantes del continente, cuenta con una importante competencia por parte de otras empresas. El principal de estos competidores es la firma Telefónica de España, la cual al igual que las empresas aquí estudiadas tiene una extensa presencia en América Latina.

El proceso de crecimiento de Telefónica tiene algunas similitudes con el de Teléfonos de México. Las reformas al sector de telecomunicaciones en España, también buscó crear una empresa lo suficientemente fuerte para competir con operadores de países desarrollados, especialmente en el marco del Mercado Común Europeo, en donde en la década de los ochenta se estaban llevando a cabo acciones que apuntaban a la liberalización de los mercados de los servicios de telecomunicaciones.<sup>234</sup>

España, a diferencia de otros países europeos, tenía un sector de telecomunicaciones con un gran retraso, por lo que la liberalización significaba la desaparición de su operador de telecomunicaciones frente a empresas de países como Inglaterra, Francia o Alemania, que contaban con grandes ventajas. Ante esto el gobierno español que en ese entonces estaba bajo el control del Partido Socialista, emprendió una serie de acciones para modernizar el sector,

---

<sup>234</sup> Judith Mariscal y Eugenio Rivera. Organización industrial y competencia..., *op. cit.*, pp. 13 y 14

especialmente dotando de los recursos y ventajas suficientes al operador estatal para que fuera capaz de competir y no ser absorbido por otros grandes operadores europeos.<sup>235</sup>

Una de las acciones que se emprendieron a la par de la modernización de Telefónica, fue su expansión internacional; por lo que al igual que Telmex su internacionalización fue impulsada por la necesidad de mantenerse en el mercado. En ese entonces, se estaban dando una serie de reformas de apertura en el sector de telecomunicaciones en varios países latinoamericanos, procesos que fueron aprovechados por el operador español. Lo anterior se constituyó en una gran oportunidad, debido no sólo al potencial de crecimiento del mercado en la región, sino por los vínculos lingüísticos y culturales con España, que facilitaban la actividad de la empresa, y hacían de América Latina su mercado natural de expansión.

En 1990 realizó sus primeras inversiones, con la adquisición de dos operadores: Compañía de Teléfonos de Chile (CTC) y ENTEL del área sur de Argentina. En 1991 realizó inversiones en empresas venezolanas, una de ellas fue CANTV y , en 1994, adquirió la Compañía Peruana de Teléfonos.<sup>236</sup>

Posteriormente, Telefónica participó en el proceso de privatización de Brasil. La empresa española fue una de las más beneficiadas al obtener la concesión en 1998 de Telesp, operador de telefonía fija en Sao Paulo, una de las principales

---

<sup>235</sup> Similar al proceso de reformas que hubo en México, el gobierno español dio a Telefónica un periodo de exclusividad para operar dentro del mercado hasta el año 1996. En ese año el Partido Socialista perdió el poder, y ascendió el Partido Popular, de derecha. Sin embargo, Telefónica seguía en manos del Estado, lo cual cambió con el nuevo gobierno, ya que privatizó la empresa, no obstante, mantuvo su participación dentro del operador (la llamada "acción de oro"), por medio de la cual tenía poder de veto en decisiones trascendentales de la empresa hasta el año 2007. Asimismo, la creación de instituciones que regularan el sector se dio hasta 1997, con la constitución de la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones. En 1998 entraron en vigor las directivas de la Unión Europea que llevaron a la apertura del sector telecomunicaciones en España. *Ibid.*, p. 14

<sup>236</sup> *Ibid.*, p. 40

ciudades del país. También adquirió Tele Sudeste Celular y Tele Leste Celular en asociación con Iberdrola.<sup>237</sup>

### Cuadro 27. Competidores de Telmex/América Móvil en América Latina

<b>País</b>	<b>% de Mercado de Telmex/América Móvil</b>	<b>Competidores</b>
Argentina	32% telefonía celular	Telecom Argentina (Telecom Italia), Movistar (Telefónica Móviles España)
Brasil	22% telefonía celular -Su subsidiaria Embratel es el operador más grande de servicios de larga distancia.	Telefonía Celular: Vivo (Telefónica Móviles y Portugal Telecom); Telecom Italia Mobile (TIM); Oi(Telemar); TeleAmazonia Celular y Teleming Celular (Opportunity); Nextel (Motorola y Nextel Communications Inc.) Telefonía fija: En el norte y este con Telemar, CTBC Telecom e Intelig. En Sao Paulo con Telefónica e Intelig. En el sur y el oeste con Brasil Telecom, Global Village Telecom e Intelig
Guatemala	94% en telefonía fija y 48% de telefonía celular	Millicom y Telefónica Móviles
Nicaragua	69% telefonía celular y 100% telefonía fija	Movistar (Telefónica Móviles)
El Salvador	87% telefonía fija y 33% telefonía celular	Telemóvil (Millicom Internacional), Telefónica del El Salvador (Telefónica Móviles), Digicel (Intelfon)
Honduras	36% telefonía celular	Celstel (Millicom Internacional)
Chile	17% telefonía celular, 30.9% del mercado de servicios de larga distancia nacional y 16.5% del mercado de larga distancia internacional.	ENTEL PCS, Movistar (Telefónica Móviles España)
Colombia	63% telefonía celular	Telefónica Móviles, Colombia Móvil. Compite con operadores tradicionales de telefonía fija
Ecuador	65% telefonía celular	Telefónica Móviles
Paraguay	10% telefonía celular	Telcel (Millicom Internacional), Núcleo (Telecom Italia), Hola Paraguay
Perú	35% telefonía celular	Movistar Perú (Telefónica Móviles)
EE.UU.	--	Compite con los principales operadores de telecomunicaciones

Fuente: Elaboración propia con datos de los informes anuales de las empresas

<sup>237</sup> CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004, CEPAL/Naciones Unidas, Santiago de Chile, p. 110

A partir del año 2000 con el inicio de la expansión de América Móvil en América Latina, Telefónica<sup>238</sup> intensificó sus proceso de expansión en el continente. Desde entonces muchas de las estrategias de expansión de ambos operadores dependen de las acciones que realice su competidor, esto como parte de su lucha por el mercado regional latinoamericano.

Telefónica decidió entrar al mercado mexicano, con la adquisición de la empresa de telefonía celular Pegaso, y competir de una manera más directa con Telmex/América Móvil.<sup>239</sup> Aunque en el país sólo participa en el segmento de las telecomunicaciones móviles, en un futuro se espera que amplíe su participación en el mercado de la telefonía fija. Sin embargo, el mercado mexicano para Telefónica representa todo un reto, debido a que el dominio del mercado de Telmex/América Móvil es muy amplio, 80% del mercado aún es dominado por los operadores mexicanos, mientras que Telefónica apenas tiene una participación del 11%.

Además de que Telmex/América Móvil se han visto favorecidos por las autoridades mexicanas en materia de cobertura de sus servicios a través de los procesos de licitación, en donde Telefónica ha quedado muchas de las veces en desventaja o fuera de estos procesos.<sup>240</sup>

---

<sup>238</sup> A finales de la década de los noventa Telefónica España también separó sus negocios de telecomunicaciones móviles con el fin de operar este segmento de negocios de una manera más eficiente y aprovechar el crecimiento que estaba teniendo a nivel mundial, fue así como se constituyó Telefónica Móviles, que opera bajo la marca Movistar.

<sup>239</sup> A finales del mes de abril de 2006, América Móvil anunció su intención de entrar a competir en España, país de origen de su principal competidor. En donde planteó la estrategia de desarrollar una red propia para ingresar en este mercado y no a través algunos analistas, debido a que consideraban que América Móvil podía tener más dificultades de competir en ese país, ante la saturación del mercado español, y porque se enfrentaría no sólo a Telefónica sino a empresas como Vodafone y Amena, que en conjunto controlan el 50% del mercado de telefonía celular de esa nación. Otros analistas consideraban que el operador mexicano tenía una importante oportunidad de participar en España, por medio de una estrategia tarifaria, debido a que en el mercado español aun hay niveles de precios altos. Sin embargo, la iniciativa de ingresar al mercado español se suspendió ante las incertidumbres que existen para el operador mexicano en ese país. Angelina Mejía Guerrero. "América Móvil tiene planes de llegar a España" en **El Universal**, Sección B-Finanzas, México, jueves 5 de mayo de 2006, p. B9

<sup>240</sup> Un ejemplo de esto fueron las licitaciones de frecuencia en el año 2005 en donde Telefónica objetó el proceso de licitación debido a la falta de claridad de las normas. Por su parte, Unefón apeló también una prohibición que le impedía participar en las licitaciones, debido a que en ella ya

En ese mismo año Telmex/América Móvil entraron al mercado brasileño, ante lo cual Telefónica formó una alianza con Portugal Telecom para crear la compañía Vivo, a partir de la fusión de las siete firmas celulares que ambas empresas poseían en Brasil. Vivo se convirtió así en la empresa de telecomunicaciones móviles más grande del mercado brasileño.

En 2004 y como respuesta a la compra por parte de Telmex de AT&T Latinoamérica, Telefónica España adquiere los activos de las empresas de BellSouth en la región, con ello amplió su presencia de 7 a 13 países en toda la región igualando a su principal competidor Telmex /América Móvil. Las empresas se encontraban repartidas en diez países, por lo que amplió su presencia y la reforzó en países donde aún era mínima como Venezuela, Colombia y Ecuador. Esta transacción tuvo un costo para Telefónica de 6 mil millones de dólares.<sup>241</sup>

Si bien Telefónica es el principal competidor de Telmex/América Móvil, existen otros operadores con una presencia importante en la región, uno de ellos es Millicom Internacional de Luxemburgo, el cual, no tiene una presencia tan amplia en la región, pero en algunos países es el principal competidor de los operadores mexicanos; especialmente en Centroamérica. En Guatemala es junto con Telefónica Móviles uno de sus principales competidores.

En El Salvador Millicom mantiene una participación de mercado similar a la de América Móvil, del 33%. En Honduras es el principal operador de telecomunicaciones móviles al concentrar el 64% del mercado y el 36% restante es acaparado por América Móvil. En Paraguay es el operador más grande del mercado, mientras que América Móvil aún ocupa el cuarto lugar.<sup>242</sup> Algunos

---

participaba Iusacell, empresa que pertenece al Grupo Salinas al igual que Unefón. Sin embargo se favorecía a América Móvil al cual se le permitía comprar más espacio en la amplitud de banda. Economist Intelligence Unit. "En esta esquina...Telefónica y América Móvil y la pelea por el atractivo mercado de telefonía celular en América Latina" en revista **Expansión**, No. 914, México, 4 al 18 de Mayo de 2005, pp. 68 y 69

<sup>241</sup> *Ibid.*, p. 68

<sup>242</sup> Informe Anual América Móvil 2006, pp. 47-50 y 52

analistas ven a esta empresa como el siguiente objetivo de adquisición de América Móvil.<sup>243</sup>

Otro operador en la región es Telecom Italia, empresa que tiene una presencia importante en dos de los principales mercados de América Latina: Argentina y Brasil. En Argentina opera a través de Telecom Personal subsidiaria de Telecom Argentina, que es la principal operadora de telecomunicaciones de ese país y esta controlada por Telecom Italia. En Brasil participa en el segmento de la telefonía celular por medio de Telecom Italia Mobile (TIM) y es después de Vivo, el otro competidor más grande de Telmex/América Móvil en ese mercado.

Existen en la región otras empresas que participan en el sector; sin embargo, la mayor parte sólo lo hace a nivel nacional y su participación en sus respectivos mercados es reducida. El país con más nivel de competencia en la región es Brasil, a pesar de que Telmex/América Móvil y Telefónica, se están convirtiendo en los operadores con mayor presencia en el mercado, aún existen otras compañías importantes como Telecom Italia, Telemar, Opportunity o Nextel, este último cuenta con inversión de Motorola.<sup>244</sup>

Brasil y México son los principales mercados en América Latina, en conjunto cuentan con cerca de 80 millones de usuarios, y de la posición que ambos operadores tengan en estos dos mercados, depende mucho su posición en el mercado regional de las telecomunicaciones. Es por eso que en estos dos países la competencia entre ambos operadores se está dando de una manera más intensa. En México, Telmex/América Móvil mantienen el dominio del mercado mientras que en Brasil lo tiene aún Telefónica.

El sector de telecomunicaciones latinoamericano aún se encuentra en proceso de reestructuración, y para muchas empresas aún tiene un alto potencial

---

<sup>243</sup> Economist Intelligence Unit. "En esta esquina...", *op. cit.*, p. 68

<sup>244</sup> Informe Anual Telmex 2006, p. 33

de crecimiento. Sin embargo, es indudable que a nivel regional la estructura de la industria de las telecomunicaciones tiende hacia la formación de un duopolio, en donde Telefónica de España y Telmex/América Móvil serán los principales actores.

#### 4.6. CONCLUSIONES

Los factores que han impulsado a Teléfonos de México y América Móvil hacia su internacionalización son tanto internos como externos. A nivel interno, la actividad que Telmex y América Móvil han tenido en México y las condiciones institucionales del sector, les han permitido desarrollar una serie de ventajas competitivas con las cuales han podido ingresar a diversos mercados en América Latina; por otra parte, las propias características del mercado, es decir, la ausencia de un mercado interno fuerte, de bajo nivel adquisitivo, les han impuesto una serie de limitantes para continuar con su crecimiento dentro del país.

Los factores externos tienen que ver con la estructura oligopólica que se está formando en la industria mundial de telecomunicaciones a raíz de la liberalización del sector a nivel internacional, esto hace que los operadores mexicanos se vean en la necesidad de aumentar su tamaño y sus capacidades ante la amenaza de ser absorbidos por un operador mundial con origen en países desarrollados.

Las ventajas que Telmex y América Móvil han desarrollado en el país si bien pueden ser identificadas con base en las características que tradicionalmente son adjudicadas al tipo de ventajas de las empresas multinacionales de países en desarrollo, el sector en el que se desarrollan hace que las ventajas competitivas de ambos operadores tengan un perfil diferente, al combinar ventajas tradicionales de empresas de países en desarrollo con ventajas propias de empresas transnacionales de países desarrollados.

Esto ha brindado a Telmex y América Móvil, las capacidades de competir e incluso desplazar a operadores mundiales de telecomunicaciones en la región. Durante los procesos de reforma y privatización en los países latinoamericanos, empresas de países desarrollados fueron los más activos participantes al invertir en operadores de telecomunicaciones de países latinoamericanos. Sin embargo, la crisis de los años noventa y posteriormente el estancamiento en el sector a principios de la presente década, obligó a muchos operadores a desinvertir en la región.

Telmex y América Móvil han aprovechado las oportunidades que les brinda la salida de operadores europeos y estadounidenses en la región para ampliar sus mercados. A diferencia de estas grandes empresas, Telmex/América Móvil tienen la experiencia y capacidades para actuar en ambientes económicos y políticos similares a los de México, además de los vínculos culturales y el conocimiento del mercado, que facilitan las actividades de los dos operadores mexicanos en la región y hacen de América Latina su mercado natural de expansión.

No obstante, también podemos identificar ciertas debilidades en los dos operadores mexicanos para competir a nivel internacional, ya que si bien han logrado entrar en diversos países, la mayoría de estos mercados es de fácil acceso, pero en casos como Brasil en donde existe una mayor competencia y un marco institucional más eficiente, han encontrado dificultades para desempeñarse. Otro ejemplo, de ello es la falta de capacidad que ha tenido América Móvil para concretar sus planes expansión hacia España. Por lo tanto, aunque cuenta con importantes ventajas competitivas, estas aún no son suficientes para desempeñarse de una mejor manera en otro tipo de mercados, más allá de su mercado natural de expansión.

Por otra parte, Telefónica de España es el único operador europeo que mantiene una presencia importante en la región y se ha convertido en el principal competidor de las empresas mexicanas. La razón de la permanencia de

Telefónica en Latinoamérica es que ha desarrollado ventajas similares a las de Telmex y América Móvil, además de que los países latinoamericanos también son sus mercados de expansión naturales. La gran expansión de estas dos firmas en el continente tiende a que en un futuro se consolide un duopolio en el sector telecomunicaciones en la región.

En el caso de Telmex y América Móvil, aunque las capacidades y recursos con los que han iniciado su proceso de internacionalización han sido adquiridos en su país de origen, están disminuyendo la dependencia que tienen con respecto al mercado mexicano, lo cual es uno de sus objetivos principales, diversificando la fuente de sus ingresos y utilidades.

Se observa por lo tanto que los beneficios que estas grandes empresas están obteniendo de su internacionalización busca desvincularse de sus actividades en el país. Aun así, Telmex/América Móvil se han convertido en dos de las empresas más grandes no sólo de México sino de América Latina, al ubicarse como las dos empresas multinacionales latinoamericanas o “translatinas”<sup>245</sup> más importantes.

---

<sup>245</sup> Translatinas, es el término que recientemente ha adoptado la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), para denominar a las empresas con actividades internacionales e incluso globales que tienen su origen en países de la región. En el año 2004, Telmex y América Móvil estuvieron ubicadas en el lugar 2 y 3 respectivamente en la lista de las 25 mayores empresas translatinas según sus ventas consolidadas. En la lista predominaban los grandes consorcios mexicanos, ya que de las 25 empresas doce eran mexicanas. CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004..., *op. cit.*, p. 52

## 5. CONCLUSIONES GENERALES

### 5.1. RECAPITULACIÓN

En la actual etapa de desarrollo del sistema capitalista, que algunos autores llaman globalización, uno de los principales actores son las empresas multinacionales. Estas son empresas que han crecido de manera exponencial dentro de sus propios países, y que se enfrentan ante la necesidad de continuar su expansión hacia mercados de otros países.

La mayor parte de las empresas de carácter internacional tienen su origen en los países desarrollados. Sin embargo, en las últimas décadas del siglo XX comenzó a llamar la atención de distintos estudiosos e investigadores la intensificación de la actividad internacional de empresas que tenían su origen en países en vías de desarrollo.

Las empresas de este tipo que más emitían inversión extranjera provenían en su mayoría de países de las regiones del sudeste asiático y de América Latina. La primera explicación que se dio a este fenómeno fue que el modelo de desarrollo económico, llamado modelo de sustitución de importaciones, y que predominaba en los países de esas dos regiones, había fomentado la industrialización de esos países y, por ende, había contribuido al desarrollo de grandes empresas, que ante la limitante que imponía el mercado interno de sus países, se veían en la imperiosa necesidad de buscar nuevos mercados.

No obstante, existían diferencias entre los modelos de desarrollo económico de los países asiáticos y latinoamericanos. Si bien ambos se caracterizaban porque eran proteccionistas, las políticas económicas que se implementaban en los países asiáticos y latinoamericanos para fomentar la industrialización, eran radicalmente diferentes entre sí.

En los países latinoamericanos el modelo de sustitución de importaciones, fomentó la industrialización de los países. El proteccionismo en el comercio exterior de los países y las limitaciones a la inversión extranjera lograron incentivar la producción nacional. Sin embargo, también fomentaron el crecimiento de grandes conglomerados empresariales, que junto con las empresas estatales se convirtieron en los principales actores de las economías latinoamericanas. Estos grandes conglomerados una vez que dominaban el mercado interno, buscaban oportunidades de expansión en el extranjero, para superar las limitantes que el propio modelo de desarrollo les imponía.

Durante la década de los setenta, las grandes empresas latinoamericanas tuvieron una participación activa en la emisión de inversión extranjera directa. Pero en los años ochenta disminuyó esta participación ante la crisis de deuda externa que sufrieron los países y que los obligó a replantearse sus modelos de desarrollo económico.

En los países asiáticos los gobiernos implementaron una serie de medidas a través de las cuales fomentaban la competencia entre sus empresas, incentivándolas a mejorar constantemente sus actividades y aumentar sus capacidades. Paralelamente a esto se creaban una serie de condiciones institucionales en las cuales las empresas podían desarrollar una serie de ventajas competitivas.

Las principales políticas encargadas de crear estas condiciones son las políticas educativas, a través de las cuales se promovía la formación de recursos humanos y de otro tipo de capacidades para incentivar la investigación y el desarrollo tecnológico. Políticas financieras que brindaran créditos para la realización de sus actividades productivas. Lo anterior se complementaba con una política de comercio proteccionista, a través de la cual se limitaban las importaciones y la entrada de inversión extranjera que pudieran afectar a sus

empresas. Sin embargo, se brindaban incentivos para exportar y para invertir en el exterior.

El modelo de desarrollo que implementaron los países asiáticos, contribuyó a que sus empresas se insertaran con una posición mucho más competitiva en la dinámica internacional que se inició en los años ochenta, la cual se caracterizaba por una mayor liberalización y apertura de las economías de los países a una mayor competencia. En esta década la mayor parte de los flujos de inversión extranjera directa provenientes de países en desarrollo fueron emitidos por países de la región del sudeste asiático y desde entonces son de los principales emisores de IED.

Los países asiáticos también se convirtieron en objeto de estudio, ya que se mostraban como un caso exitoso de desarrollo económico, en un contexto en el que muchos países en desarrollo, especialmente los países latinoamericanos, mostraban una severa crisis económica, ante la inoperancia de su modelo económico en el contexto de la liberalización económica a nivel internacional.

Muchos de los estudios que surgieron a raíz del fenómeno de los países asiáticos, señalaban la importancia de crear condiciones institucionales en las que las empresas de los países se volvieran competitivas para insertarse de una mejor forma en la economía internacional. Sin embargo, ponían énfasis en que la competitividad de las empresas debía ir de la mano de la competitividad de las economías nacionales en su conjunto. De esta forma cuando una empresa llegaba a internacionalizarse, los beneficios que obtuviera en el extranjero podían también convertirse en beneficios para el país de origen. Entre los estudios más destacados se encuentran los de Michael Porter, con su Ventaja Competitiva de las Naciones y diversos estudios de Sanjaya Lall, los cuales son citados en el Capítulo 1 del presente trabajo.

Lo anterior nos ayuda a entender hasta que punto se han creado condiciones en el país para que empresas como las que se estudian en el trabajo, Telmex y América Móvil, contribuyan al desarrollo del país, principalmente ahora que han iniciado su proceso de internacionalización.

En los años noventa los países latinoamericanos retomaron su participación como emisores y receptores de inversión extranjera directa, ante una recuperación de la crisis y ante un cambio en el modelo de desarrollo, el cual tendió esta vez hacia una mayor apertura y liberalización.

Uno de los sectores más afectados por las reformas económicas fue el sector de telecomunicaciones. A nivel mundial, el sector comenzó a sufrir una serie de transformaciones. En primer lugar, se estaba dando una revolución tecnológica, que trajo consigo la digitalización de las comunicaciones, y con ello una convergencia de los sectores de radiodifusión y telecomunicaciones, ya que desde entonces se podía transmitir por una misma red distintos tipos de señales, como voz, video y datos, además de que se podían ofrecer otro tipo de servicios de valor agregado.

Los avances tecnológicos en el sector, también dotaban de potencialidades a muchas empresas para poder realizar sus actividades productivas, principalmente a las empresas transnacionales que necesitaban de manera intensiva de medios que les permitieran coordinar sus actividades económicas a nivel internacional. Las telecomunicaciones, se convirtieron entonces en un elemento fundamental de la llamada globalización. Paralelamente a los cambios tecnológicos se estaba dando un proceso de liberalización económica a nivel mundial.

Las empresas transnacionales y los países desarrollados que contaban con una serie de ventajas tecnológicas en el sector, comenzaron a promover la apertura del sector en diferentes países, bajo el argumento de la necesidad de modernizar sus sectores de telecomunicaciones. A través de diversos organismos

internacionales países como Estados Unidos, promovieron la liberalización del sector en distintos países.

La Unión Internacional de Telecomunicaciones, que había sido el organismo internacional rector en el sector, fue desplazado por el GATT, actualmente Organización Mundial de Comercio, ya que a través de sus mecanismos los países desarrollados lograron negociar una serie de acuerdos multilaterales que comprometían a los países en desarrollo a liberalizar su sector, permitiendo la entrada de inversión. Desde entonces, los servicios de telecomunicaciones dejaron de ser tratados como un bien público, para ser tratados como cualquier otro servicio o producto que puede ser objeto de comercio.

En los tratados comerciales que se celebran entre los países son incluidos los servicios de telecomunicaciones y, si no es así, por lo menos se busca garantizar el buen desempeño de las redes de telecomunicaciones para garantizar el comercio y otro tipo de transacciones que surjan entre los países a raíz del tratado.

Es así como se ha creado un régimen internacional, en el cual se establecen las reglas y principios de apertura y liberalización del sector telecomunicaciones a nivel internacional.

Los cambios tecnológicos y la liberalización han traído como consecuencia una reestructuración en la industria mundial de telecomunicaciones. Desde la década de los ochenta iniciaron una serie de privatizaciones de los operadores estatales de telecomunicaciones, las cuales han sido aprovechadas por los grandes operadores de telecomunicaciones de países desarrollados para ampliar sus mercados.

Asimismo, los avances tecnológicos que traen consigo la convergencia de negocios entre el sector telecomunicaciones y el de radiodifusión, obligan a los

operadores de telecomunicaciones a ampliar los segmentos de mercado en los que participan. Es por eso que las empresas del sector son de las que más han realizado alianzas estratégicas, así como fusiones y adquisiciones. Todo lo anterior está llevando a que la estructura de la industria sea cada vez más oligopólica.

México, al igual que muchos países, inició una serie de reformas en su sector de telecomunicaciones a finales de los años ochenta. La crisis económica que el país sufrió en esa década, deterioró las condiciones del sector. A esto se sumó una serie de presiones tanto a nivel interno como externo para liberalizar el sector de telecomunicaciones mexicano.

La principal reforma en el sector que se llevó a cabo fue la privatización de Teléfonos de México. Como se señaló en el Capítulo 2, con la privatización del operador estatal de telecomunicaciones, se buscó crear una empresa capaz de competir a nivel internacional con operadores extranjeros, además de mantener al operador de telecomunicaciones mexicano en manos de nacionales. Para lograr esto el gobierno mexicano ideó una estructura de propiedad que favorecía a uno de los grandes consorcios nacionales en la concesión del operador, Grupo Carso.

Aunque se permitió la participación de inversión extranjera, se establecieron límites. France Telecom y SBC Communications, socios de Grupo Carso, no obtuvieron las acciones suficientes para tener el control de Telmex. El único objetivo de mantener socios extranjeros era proveerse de la tecnología y conocimientos necesarios para la modernización de la empresa y del sector.

Telmex fue favorecido por las autoridades mexicanas con un periodo de exclusividad para operar en el mercado mexicano. A pesar de que en el Título de Concesión, el gobierno estableció una serie de obligaciones a la empresa en materia de cobertura y calidad de los servicios, esto no fue complementado con un marco regulatorio y la creación de instituciones que vigilarán la actividad de la

empresa y que establecieran normas con base en las cuales se dirigiera el desarrollo del sector.

Fue hasta 1996, año en que inició la competencia en los servicios de larga distancia, cuando se promulgó la Ley Federal de Telecomunicaciones y cuando se constituyó la Comisión Federal de Telecomunicaciones, institución que se encargaría de vigilar el desarrollo del sector. No obstante, el organismo no fue dotado de la autonomía y autoridad necesarias para desempeñar de manera eficaz sus funciones. Lo que ha debilitado su desempeño a lo largo de los últimos años.

La forma en como se ha liberalizado el sector también ha favorecido la concentración en la industria ya que, como se vio, las normas por medio de las cuales se permitía la entrada de nuevos competidores conforme se iban liberalizando segmentos del mercado, ponían en desventaja a las empresas entrantes con respecto a Telmex.

Asimismo, los intentos de reforma en el sector con los que se pretendía establecer condiciones institucionales que permitieran el desarrollo del sector, para superar los rezagos que en materia de telecomunicaciones tiene el país aún después de la privatización, no hicieron más que mantener e incluso aumentar el dominio de Telmex y América Móvil en el país. Las reformas, si es que pueden ser llamadas así, dejaron fuera temas fundamentales como la cobertura de los servicios de telecomunicaciones en la población.

La falta de instituciones, políticas y un marco normativo adecuado han llevado a que el país conserve una serie de problemas y atrasos en el sector de telecomunicaciones, lo cual contribuye a restar competitividad al país al momento de insertarse en la economía internacional.

Existen aún grandes desequilibrios en materia de cobertura de los servicios de telecomunicaciones entre las distintas entidades del país. Asimismo, el acceso a estos servicios se dificulta para la mayoría de la población ante el alto nivel de las tarifas, esto a causa del dominio casi monopolístico de una sola empresa en el sector. Las altas tarifas también traen como consecuencia el encarecimiento de las actividades productivas de muchos sectores económicos y con ello restan competitividad a la economía nacional frente a economías de otros países, incluso de similar desarrollo al de México.

Tampoco la actividad de los dos grandes operadores de telecomunicaciones han generado encadenamientos productivos. Como se señaló en el Capítulo 3 la mayor parte de las sinergias que mantiene con otras empresas, se concentran dentro de Grupo Carso, conglomerado controlado por la familia Slim. A pesar de que llega a subcontratar a empresas para proveerse de ciertos servicios, las actividades que generan más valor, como la construcción o fabricación de cierto tipo de tecnologías, son proveídas por firmas del mismo consorcio como CICSA y Condumex.

En materia de investigación y desarrollo tecnológico, no se ha aprovechado la oportunidad que ofrece una empresa mexicana que se desempeña en este tipo de sector, en donde las actividades de I&D son muy dinámicas. Esto debido a que no existen condiciones que fomenten y en las que se desarrollen estas actividades. Esto ha provocado que la investigación y desarrollo que la empresa lleva a cabo o apoya se realice en otros países. Un ejemplo de ello, es el proyecto más ambicioso de la empresa en I&D hasta ahora, la creación del Telmex Lab, en conjunción con el Instituto Tecnológico de Massachussets.

Los rezagos y problemas que aún enfrenta el sector de telecomunicaciones en México, contrasta con el gran crecimiento y desarrollo que ha tenido la empresa. Las condiciones institucionales que le han permitido mantener su dominio en el mercado mexicano, así como el proceso de modernización

tecnológica como organizacional que tuvo que enfrentar la empresa, la han hecho desarrollar una serie de capacidades que le permiten tener las suficientes ventajas para competir en otros mercados.

A finales de la década de los noventa la empresa comenzó su proceso de internacionalización en el continente americano, el cual se intensificó en la presente década a partir de la separación de los negocios de telecomunicaciones móviles, con lo cual se crea América Móvil. Con esta operación, el consorcio de Carlos Slim, buscó aprovechar el potencial de crecimiento que tenía el mercado de la telefonía celular en la región latinoamericana.

Desde entonces, América Móvil y Telmex han llevado a cabo una serie de adquisiciones en distintos países de América Latina e incluso en Estados Unidos, país en el que están aprovechando el crecimiento del mercado hispano. Telmex y América Móvil, junto con su principal competidor, Telefónica de España, se están constituyendo en operadores dominantes en la región.

América Latina y el mercado hispano de EE.UU. se convirtieron en los mercados naturales de desarrollo de ambos operadores. El rápido crecimiento que han tenido se explica por la agresiva estrategia de internacionalización que las empresas han escogido para ampliar sus mercados, es decir, por medio de adquisiciones.

Sin embargo, a pesar del rápido crecimiento de las dos empresas en el continente, estas aún se enfrentan con ciertos problemas, ya que en países como Brasil, en donde si bien tienen una posición importante, ha resultado difícil a ambas empresas ampliar su presencia. Por lo tanto se puede decir, que su crecimiento se da hacia países de fácil acceso, lo cual refleja ciertas debilidades de las empresas para acceder a mercados más competidos y avanzados. Lo anterior apunta también que a pesar de las ventajas que han logrado desarrollar

las empresas al interior del país, estas aún no son suficientes para competir de manera más eficaz en cierto tipo de mercados.

La necesidad de expansión se explica en buena medida debido a las limitaciones que en México encuentran los operadores ante un mercado interno débil, por el bajo poder adquisitivo de la mayor parte de la población. Además, como la reestructuración de la industria de telecomunicaciones tiende a ser oligopólica, se ve obligado a aumentar su tamaño ante la amenaza de ser absorbido por un operador mundial de telecomunicaciones. Ambos factores hacen que la internacionalización de Telmex/América Móvil se convierta en una necesidad.

## 5.2. HIPÓTESIS

En el planteamiento del presente trabajo se formulaba la hipótesis de que la internacionalización de Teléfonos de México y América Móvil, podía contribuir al desarrollo del país, siempre y cuando ambas firmas se encontraran vinculadas de manera adecuada con la estructura económica del país, lo cual dependía del contexto institucional mexicano.

En efecto, como se ha visto a partir de las reformas al sector de telecomunicaciones en nuestro país, se creó un marco institucional que mantuvo e incluso favoreció el dominio de Teléfonos de México en el país, ya que a pesar de la apertura se buscó mantener una estructura industrial altamente concentrada. Este dominio en el mercado ha permitido a Telmex y posteriormente a América Móvil, desarrollar ventajas competitivas y generar recursos suficientes para iniciar su proceso de internacionalización.

En base a lo anterior, cabe señalar que sus operaciones en el país han financiado las adquisiciones que ha hecho la empresa en el extranjero, lo cual se ve reflejado en el nivel de endeudamiento de la empresa, el cual es muy bajo, ya

que sus pasivos sólo representan el 50% de sus activos, aspecto relevante si tenemos en cuenta el grado de inversiones que ha hecho en el exterior con la adquisición de diversos operadores.

La liberalización económica en México favoreció a los grandes consorcios empresariales del país, en este caso a Grupo Carso, ya que les permitió aumentar los segmentos del mercado en los que participaban, generando una mayor concentración de la estructura productiva del país. Sin embargo, esto no estuvo acompañado de políticas que vincularan a estas grandes empresas con el resto de la economía.

Esto ha traído como consecuencia que grandes empresas como Telmex/América Móvil tengan un crecimiento desvinculado del resto de la economía del país. Además de que este crecimiento se ha dado muchas veces a costa del mismo desarrollo de país. Esto se refleja en el grado de inversiones que han hecho estas empresas mexicanas en el extranjero, a pesar de que en el país aún se necesitan grandes inversiones en telecomunicaciones. En este caso hemos visto algunos de los problemas que aún enfrenta el país en materia de telecomunicaciones.

Al respecto, en la hipótesis número dos se señalaba que la internacionalización de Telmex y América Móvil podía tener una serie de costos entre los que se encontraban: un mayor poder y concentración en la economía, dificultando su regulación, lo cual es negativo para el desarrollo del sector, al depender y estar sujeto en su totalidad a los intereses de estas dos empresas. Además, afectaba la competitividad de las empresas mexicanas, ya que en una estructura de mercado monopólica, insumos como las telecomunicaciones tienden a proveerse de una manera costosa e ineficiente.

Como vimos el sector telecomunicaciones se caracteriza por sus desequilibrios; una parte importante de la población aun no cuenta ni siquiera con

servicios básicos como la telefonía, lo que hace más difícil la expansión de otro tipo de servicios como el Internet. Lo anterior dificulta la integración económica de muchas regiones del país al resto de la economía nacional. Además de que obstaculiza el acceso a servicios de educación y salud, ámbitos fundamentales para el desarrollo.

Asimismo la estructura monopólica del sector, trae como consecuencia que los servicios se provean de manera costosa, como se señaló en el trabajo, nuestro país se encuentran entre los países con las tarifas más altas a nivel internacional. Debido a esto el sector productivo pierde competitividad al aumentar sus costos de producción, al ser las telecomunicaciones un insumo fundamental en el proceso productivo. Además de que a las empresas se les dificulta acceder a nuevas tecnologías y servicios que puedan hacer más eficiente su funcionamiento.

Tampoco se ha aprovechado la oportunidad que brinda contar con grandes empresas en el sector telecomunicaciones para poder crear procesos y vínculos productivos de mayor valor agregado, es decir, relacionados con actividades de investigación e innovación tecnológica, fundamentales en el actual contexto económico internacional, al ser los sectores de la economía del conocimiento, entre los que se encuentra las telecomunicaciones, los de mayor dinamismo y los que generan más encadenamientos productivos y relaciones institucionales, creando condiciones más propicias para el desarrollo.

Con respecto a lo arriba mencionado se tiene que señalar que Telmex/América Móvil no se han convertido en verdaderos impulsores de la economía nacional, lo cual se ve reflejado en los escasos vínculos económicos que crean. La mayor parte de las cadenas productivas que generan se concentran dentro del propio conglomerado de la familia Slim. Propiciando con ello una mayor concentración económica.

No obstante esto también se ha convertido en una limitante para las propias empresas que al ver saturado su mercado interno, buscan mantener su crecimiento expandiéndose hacia otros mercados. En la última década Telmex y América Móvil han emprendido un rápido proceso de expansión hacia América Latina, buscando con ello disminuir su dependencia del mercado mexicano, invirtiendo en ello grandes recursos y capacidades obtenidos en su mayoría de sus actividades en México.

Sin embargo, estos no son costos que la internacionalización trae consigo, sino que han sido fomentados por el propio contexto institucional que se ha desarrollado a raíz de la privatización de la empresa. Lo único que trae consigo la internacionalización es la profundización de estos problemas y rezagos en el sector telecomunicaciones. Además, contribuye a aumentar la diferencia de intereses entre la empresa y los intereses del país.

Por lo tanto, se puede decir que en México no está funcionando lo que Sajaya Lall denomina triángulo de competitividad, en donde existe una conjugación e interacción de políticas e instituciones que se desempeñan en ámbitos como el macroeconómico, comercial, industrial y educativo. Estos deben crear factores productivos y un entorno económico con certidumbre en el que las empresas puedan realizar sus operaciones, además de impulsarlas a realizar actividades más avanzadas. Esto no sólo ayuda a desarrollar ventajas competitivas a las empresas para que compitan a nivel nacional e internacional, sino a que con sus actividades contribuyan al desarrollo económico del país.

Las condiciones institucionales las crea el Estado; no obstante, a partir de la liberalización económica, el papel que juega en la economía se ha debilitado. Esto ha traído consigo una ausencia de políticas que permitan solucionar una serie de rezagos y problemas que el mercado por sí mismo no puede solucionar y que incluso tiende a agravar.

### 5.3. PERSPECTIVAS

La internacionalización de Teléfonos de México y América Móvil puede traer consigo beneficios para el país. Sin embargo, estos se ven limitados, ante la ausencia de un entorno nacional en el que el aumento de la actividad de las empresas no impulse también el crecimiento en el país. Al no existir como se vio, los suficientes vínculos entre la economía nacional y la operación de la empresa.

A largo plazo, conforme las empresas se consoliden aún más en mercados extranjeros y disminuyan su dependencia con el mercado mexicano, su control puede hacerse más difícil para las autoridades mexicanas, y por ende será complicado dirigir sus actividades para que estas contribuyan al desarrollo del sector telecomunicaciones y de la economía.

Lo anterior, será así, siempre y cuando, continúen debilitándose las instituciones mexicanas, o si éstas continúan favoreciendo los intereses particulares de las grandes empresas, en este caso de Telmex y América Móvil, generando con ello mayores rezagos en el sector y en la economía. La internacionalización de una empresa no tiene que traer consigo efectos negativos para la economía del país, ni tampoco el poder económico que adquiere por su expansión tiene que superar la capacidad de las instituciones de un país.

El problema que se vive en el sector telecomunicaciones lo podemos enmarcar en un contexto más amplio, ya que a nivel nacional, desde las reformas económicas que promovieron la apertura y liberalización, se vive un debilitamiento de las instituciones, y por ende del Estado.

El modelo de desarrollo económico vigente, en el que se privilegia al mercado por encima de las instituciones, ha generado un deterioro gradual de la economía y con ello un deterioro de las condiciones sociales. Esto provoca que el país

pierda competitividad frente a otros países y con ello impide que el país se inserte de manera adecuada en la economía internacional.

Es necesario por lo tanto que se reconsidere el modelo de desarrollo económico del país, principalmente con el objetivo de fortalecer al Estado y sus instituciones para que tomen un papel mucho más activo en la economía, si bien no como lo tenían en el modelo de sustitución de importaciones, sí como dirigentes de la actividad económica, creando las condiciones necesarias para que las empresas como las aquí estudiadas contribuyan al desarrollo.

### Bibliografía General

CHUDNOVSKY, Daniel, Kosacoff, Bernardo y López, Andres. Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado, Ed. Fondo de Cultura Económica, Argentina, 1999, 396 pp.

DUNNING, John H. Multinacional Enterprises and the Global Economy, Ed. Addison Wesley, Reino Unido, 1993, 687 pp.

DUNNING, John H. (Ed.). Regions, Globalization and the Knowledge-base Economy, Ed. Oxford University, New York, 2000, 506 pp.

FERNÁNDEZ Leiceaga, Xoaquín. El impacto de las multinacionales en las economías de acogida, Ed. Universidad de Santiago Compostela, España, 1998, 160 pp.

JENKINS, Rhys. Transnational Corporations and uneven Development. The internationalization of capital and the Third World, Ed. Methuen & Co., USA, 1987, 229 pp.

HELD, David, McGrew, Anthony, Goldblatt, David y Perraton, Jonathan. Global Transformations. Politic, Economics and Culture, Ed. Standford University, California, 1999, 550 pp.

LALL, Sanjaya. The New Multinational. The spread of Third World Enterprises. Ed. Wiley, Paris, 1983, 268 pp.

LALL, Sanjaya. Competitiveness, Technoly and Skills. Ed. Edward Elgar, Cheltenham, Reino Unido, 2001, 509 pp.

LÓPEZ Ayllón, Sergio. Derecho de la Información. Ed. UNAM-IIJ, Mac Graw Hill, México, 1997, 62 pp.

MASTRINI, Guillermo y Bolaño, César (editores). Globalización y Monopolios en la comunicación en América Latina. Hacia una economía política de la comunicación. Ed. Biblio., Buenos Aires, 1999, 250 pp.

PORTER, Michael E. La ventaja competitiva de las Naciones. tr. Rafael Aparicio Martín, Ed. Plaza y Janes, Barcelona, 1991, 1025 pp.

POZAS, María de los Ángeles. Estrategia internacional de la Gran Empresa Mexicana en la década de los noventa. Ed. Colegio de México, México, 2002, 284 pp.

REIFFERS, Jean-Louis y otros. Las empresas multinacionales y el desarrollo endógeno. Ed. Tecnos/UNESCO, Madrid, 1982, 307 pp.

RUELAS, Ana Luz. México y Estados Unidos en la revolución mundial de las telecomunicaciones. Ed. Universidad Autónoma de Sinaloa, UNAM-CISAN, México, 1996, 307 pp.

SANTA-CRUZ Díaz, Arturo. El proceso de internacionalización del sector servicios. Ed. Universidad de Guadalajara, México, 1994, 82 pp.

SANTOS Corral, Ma. Josefa. Cien mil llamadas por el ojo de una aguja: un análisis antropológico de la apertura de las telecomunicaciones en México. Ed. UNAM-IIS, Plaza y Valdés Editores, México, 2000, 212 pp.

SCHILLER, Dan. Digital Capitalism. Networking the Global Market Sytem. Ed. Massachussets Institute of Technology (MIT), USA, 2000, 294 pp.

SERRANO Santoyo, Arturo. Las telecomunicaciones en Latinoamérica. Retos y Perspectivas. Ed. Prentice Hall, México, 2000, 150 pp.

SOTELO Valencia, Adrián. Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Maquiladoras y telecomunicaciones. Plaza y Valdés Editores, México, 2004, 225 pp.

SZÉKELY, Gabriel y Palacios, Jaime. Teléfonos de México: una empresa privada. Ed. Planeta, México, 1995, 177 pp.

TURNER, Colin. E-conomía de la información: estrategias empresariales para competir en la era digital. Ed. Deusto, Bilbao, 2001, 258 pp.

WALTER, Jorge y Cenen G., Cecilia (compiladores). La privatización de las telecomunicaciones en América Latina. Empresas y sindicatos ante los desafíos de la reestrcturación. Ed. Eudeba-Universitaria de Buenos Aires, Argentina, 1998, 341 pp.

CREMADES, Javier y Mayor Menéndez, Pablo (coordinadores). La liberalización de las telecomunicaciones en un mundo global. Ed. La Ley Actualidad- Ministerio de Fomento, Madrid, 1999, 1003 pp.

LLANEZA González, Paloma. Internet y comunicaciones digitales. Régimen legal de las tecnologías de la información y comunicación. Ed. Bosch, Barcelona, 2000, 45pp.

MANNER, Jennifer A. Global Telecommunications Market Access. Ed. Artech House, EE.UU., 2002, 249 pp.

MENDETA Melgar, Giulianna Mary. Los resultados de la reforma en el sector telecomunicaciones: un análisis comparado de la implementación de la política de acceso universal en los casos de Chile, México y Perú. Tesis de Maestría, CIDE, México, 2002, 139 pp.

QUEZADAS Cortés, Paula R. y Villaverde Rivera, Verónica I. El desempeño de la regulación de telecomunicaciones en México: el enfoque de análisis de eventos aplicado al caso Telmex. (Tesis de licenciatura), ITAM, México, 2004, 122 pp.

### **Hemerografía**

ÁNGELES, Alejandro y Lezcano, Norma. “Tres en uno”, en revista **Expansión**, No. 929, México, 23 de noviembre al 7 de diciembre de 2003, pp. 62-70

BRONKERS, Marco C.E.J. y Larouche, Pierre. “Telecommunications Services and the World Trade Organization”, en **Journal of World Trade**, Vol. 31, No. 3, La Haya, Junio 1997, pp. 5-45

CARDOSO, Víctor. “Telmex no puede desconectar el buzón de voz en nueve estados”, en **La Jornada**, Sección Economía, México, martes 11 de febrero de 2003, [www.jornada.unam.mx/2003/02/11/024n2eco.php](http://www.jornada.unam.mx/2003/02/11/024n2eco.php)

COWHEY, Peter F. Y McKeown, Margaret M. “La promesa de un nuevo orden mundial de la información”, tr. Ángel Carlos González Ruiz, en **Servicio Cultura e Informativo de los Estados Unidos de América (Boletín)**, EE.UU., Enero 1995, pp. 1-11

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. "En esta esquina...Telefónica y América Móvil y la pelea por el atractivo mercado de telefonía celular en América Latina" en revista **Expansión**, No. 914, México, 4 al 18 de mayo de 2005, pp. 68-70

GARRIDO, Celso y Peres Wilson. "Big Latin American industrial companies and groups" en **CEPAL Review**, Naciones Unidas/CEPAL, No. 66, Santiago de Chile, Diciembre 1998, pp.129-150

GATSIPOULOS, Georgina. "La otra conquista de América", en revista **Expansión**, No. 918, México, 22 de junio al 2 de julio del 2005, pp. 123-128.

HUERTA, Fernanda. "Telmex e Inbursa unen fuerza", en revista **Expansión**, No. 861, México, Marzo, pág. 31

LEE, Karen E. "Cooperative Standard-Setting: The Road to Compatibility or Deadlock? The NAFTA's transformation of the telecommunications Industry" en **Federal Communications Law Journal**, Vol. 48, No. 3, Junio 1996, en [www.law.indiana.edu/fclj/pubs/v48/no.3/lee.html](http://www.law.indiana.edu/fclj/pubs/v48/no.3/lee.html)

MORÁN Quiroz, Roberto. "México no es suficiente" en revista **Expansión**, No. 789, México, 26 de abril al 10 de mayo de 2000, pp. 32-46

NORTON, Simon. "Liberalisation in the internacional telecommunications market: the General Agreement on Trade in Services" en **Communications Law**, Vol. 4, No. 6, England, 1999, pp. 223-229

PERES Nuñez, Wilson. "The internationalizations of Latin American industrial firms" en **CEPAL Review**, Naciones Unidas/Cepal, No. 49, Santiago de Chile, Abril 1993, pp. 55-74

PUERTAS, Antonio. "Telefonía Celular. Socios y amigos", en revista **Expansión**, No. 770, México, 21 de julio al 4 de agosto de 1999, pp.298-301

RUELAS Mojardín, Ana Luz. "Las reformas e instituciones regulatorias de las telecomunicaciones en México a partir de la privatización" en **JUS** revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Nueva Época, No. 4, México, Septiembre-Diciembre 2001, pp. 117-126

SALAS-PORRAS, Alejandra. "Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización", en **Revista de la CEPAL**, Naciones Unidas/CEPAL, No. 65, Santiago de Chile, Agosto 1998, pp.133-153

"Vo sobre IP", en revista **Expansión**, México, 18 al 31 de mayo de 2005, pp. 57-62

Se consultaron diversos números del periódico **El Universal** de los meses de 2005 y 2006

PÉREZ Gabriel y Tunal, Gerardo. "Estrategias de flexibilidad productiva y cambio tecnológico en Teléfonos de México" en **Economía, Sociedad y Territorio**, El Colegio Mexiquense A.C., Vol. IV, No. 14, México, Julio-Diciembre de 2003, pp. 341-364

PLAZA, Óscar. "La política nacional/internacional de las telecomunicaciones en América Latina" en **Estudios Internacionales**, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, No. 135, Chile, Julio-Septiembre de 2001, pp.68-85

SALOMÓN, Alfredo. "Horizonte sectorial. Las telecomunicaciones en México" en **Comercio Exterior**, Vol. 53, No. 11, México, Noviembre de 2003, pp. 1058-1073

### Documentos

CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2004, CEPAL/Naciones Unidas, Santiago de Chile, marzo 2005.

CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005, CEPAL/Naciones Unidas, Santiago de Chile, marzo 2006.

COFETEL. Índice de Producción del Sector Telecomunicaciones-ITEL, Cuarto Trimestre 2004, [www.cofetel.gob.mx](http://www.cofetel.gob.mx)

COFETEL. Índice de Producción del Sector Telecomunicaciones-ITEL, Cuarto Trimestre 2005, [www.cofetel.gob.mx](http://www.cofetel.gob.mx)

COFETEL. Análisis al proyecto de Iniciativa que reforma y adiciona a las Leyes Federales de Telecomunicaciones y de Radio y Televisión, 22 de Febrero de 2006

INFORMES ANUALES de Telmex de 1995 a 2005

INFORMES ANUALES de Telmex presentados a la Bolsa Mexicana de Valores de 2001 a 2005

INFORMES ANUALES de América Móvil de 2001 a 2005

INFORME ANUAL de Grupo Carso 2006 presentado a la Bolsa Mexicana de Valores

MARISCAL, Judith y Rivera, Eugenio. Organización industrial y competencia en las telecomunicaciones en América Latina; estrategias empresariales. Serie desarrollo productivo, No. 169, Ed. CEPAL, Santiago de Chile, Noviembre de 2005, pp.57

OCDE. OECD Communications Outlook 2005, París, 2005.

ONU. Transnational Corporations from Developing Countries Impact on their home countries, Ed. ONU, Nueva York, 1993.

RODRÍGUEZ, Rafael. Quién es quién en los instrumentos internacionales suscritos por México en materia de telecomunicaciones, No. 158, Ed. CIDE, Agosto 2004, México, pp. 49

SCT. Quinto Informe de Labores, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, México, 2005.

SENADO DE LA REPÚBLICA. Dictamen de la Minuta que reforma la Ley Federal de Telecomunicaciones y la Ley Federal de Radio y Televisión, en [www.senado.gob.mx/sgsp/gaceta](http://www.senado.gob.mx/sgsp/gaceta)

SENADO DE LA REPÚBLICA. Proyecto de Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley Federal de Telecomunicaciones y de la Ley de Radio y Televisión, en [www.senado.gob.mx/sgsp/gaceta](http://www.senado.gob.mx/sgsp/gaceta)

UNCTAD. World Investment Report 2004: The shift towards Services, UNCTAD/United Nations, New York, 2004.

UNCTAD. Informe sobre las inversiones en el mundo 2004. el giro hacia los servicios. Panorama General, UNCTAD/Naciones Unidas, Nueva York, septiembre 2004.

### Sitios de interés

- América Económica: [www.americaeconomica.com](http://www.americaeconomica.com)
- América Móvil: [www.americamovil.com](http://www.americamovil.com)
- Centro de Cultura Digital Telmex: [www.centrodeculturadigital.org](http://www.centrodeculturadigital.org)
- Comisión Económica para América Latina: [www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)
- Comisión Federal de Competencia: [www.cfc.gob.mx](http://www.cfc.gob.mx)
- Comisión Federal de Telecomunicaciones: [www.cofetel.gob.mx](http://www.cofetel.gob.mx)
- Senado de la República: [www.senado.gob.mx](http://www.senado.gob.mx)
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial: [www.impi.gob.mx](http://www.impi.gob.mx)
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- La Jornada: [www.jornada.unam.mx](http://www.jornada.unam.mx)
- Procuraduría Federal del Consumidor: [www.profeco.gob.mx](http://www.profeco.gob.mx)
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes: [www.sct.gob.mx](http://www.sct.gob.mx)
- Teléfonos de México: [www.telmex.com](http://www.telmex.com)
- Unión Internacional de Telecomunicaciones : [www.itu.int/home/](http://www.itu.int/home/)